HAYATIMIZ SİGORTALI
Sigortalı Yaşam, Bireysel Emeklilik Sistemi ve Otomatik Katılım Dergisi www.hayatimizsigortali.com.tr
SAYI: 90 HAZİRAN 2018
Fiyatı: 20 TL KDV DAHİL

GENÇLER biriktiriyor BES büyüyor



Sektörün geleceğini **yapay zekâ** belirleyecek

Doğa´dan geleceğin şampiyonlarına yatırım

'Trafik'te **küçük şirketlerin** pazar payı artıyor

Mapfre, 2018´de Kasko, KOBİ ve Hayat´a odaklanacak

Axa'nın **endüstri 4.0** uyumlu ürünleri yolda

Acenteler, Gulf Force uygulaması ile 45 saniyede poliçe düzenliyor

Denizlerdeki riskler için **videolu çözüm**

SİGORTA CİNİ

Sigorta Cini Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Aydınlı

Acentelerle BİRLİKTE büyüyeceğiz



ISSN 2146-1007
06

HAYATIMIZ SİGORTALI DİJİTALDE BİR TIK UZAĞINIZDA


Doğa sigorta
güven doğasında var
İYİ GÜNÜNDE EKTİĞİN BİR FİDAN,
KÖTÜ GÜNÜNDE ALTINA SIĞINDIĞIN
AĞAÇ OLUR.

hayatımız Sigortalı

HAZİRAN 2018 Sayı : 90

İmtiyaz Sahibi:
Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Genel Yayın Yönetmeni ve Sorumlu Yazışleri Müdürü :
Can KANTAR
Yazı İşleri Müdürü :
Filiz KANTAR
Görsel Yönetmen :
Güngör YILMAZ
Haber Müdürü :
Alp SÜER
Editör :
Nihal ORGAN
Mustafa YEŞİLYURT
Muhabir :
Edip Ozan ÜÇOK
Foto Muhabiri:
Cihan MUTLU
Yayın Kurulu :
Yalçın ORGAN- Fatih KAHYA
Mustafa NAZLIER - Murat Geylani AKTAŞ
Ali İhsan BALTA

Hukuk Danışmanı
Arıtürk & Partners Hukuk Ofisi
Ekol Hukuk

Yönetim yeri : Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Barbaros Mah. Mütevelli Çeşme Cad. Pınar Apt.
2/1 D: 12 Koşuyolu - Üsküdar/İstanbul
Tel : 0216 326 83 20 Faks : 0216 326 83 21
info@sigortamedia.com -
www.sigortamedya.com.tr

Reklam rezervasyon :
Tel : 0216 326 83 20
Faks : 0216 326 83 21

Dağıtım :
100. Yıl Mahallesi Bağcılar İstanbul
Dünya web ofset 0212 440 24 24

İletişim :
Tel : 0216 326 83 20
Fax : 0216 326 83 21

D&R internet sitesinden dergimizi satın alabilirsiniz...
Dergimize, www.dr.com.tr/dergi/sektörel/bölüm başlığı altından ulaşılabilinir.
www.dr.com.tr/kategori/Dergi/Ekonomi-Haber/Sektorel/grupno=00521

Dijital yayın platformu:
TURKCELL / **Dergilik** uygulamasında e-dergi yayın uygulamaları ile "**PC**" internet tarayıcılarında,"**iPad**", "**iPhone**" ve "**Android**" Mobil cihazlarda tüm okuyucuları ile buluşmaktadır.

Yayıncı : Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Basımcı : Şan Ofset Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti
Adres: Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No: 50
Kağıthane-İstanbul Tel: 0212 289 24 24
Yayının Türü : Ticari / Yaygın Süreli / Aylık Ulusal
Dili : Türkçe

İÇİNDEKİLER









Türkiye sigorta pazarının büyüme potansiyeline inanıyoruz

70 ERGO CEO'su Theo Kokkalas ERGO Grubu'nun Türkiye sigorta pazarının büyüme potansiyeline inancının sürdürdüğünü ve tüm dünyada trendlere yön veren yeni sigorta alanlarına farklı ürünleriyle yönelmeye başladıklarını belirtti.

Gençler kaygısız değil birikim yapmak istiyor

48 Anadolu Hayat Emeklilik'in 18-25 yaş arasındaki katılımcılara özel olarak sunduğu 'Genç Emeklilik Planı'nda, katılımcı sayısı 100 bin'e ulaştı. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan, "Gençlere kaygısız, Z kuşağı derler. Aslında öyle bir şey yok. Birikim yapmak istiyorlar" diyor.

ANALİZ: Katılımcının bilgi düzeyi artıyor OKS'de cayma oranı düşüyor 16



Teknoloji sayesinde insanlara daha fazla dokunacağız 26



'Gulf Force' ile satış kanallarını 'hız'landırdı 24



"Türk Nippon Mobil" YAYINDA 50

OTO 52

Porsche 'Yeşil Cehennemi' 7 dakikanın altında geçti

TEKNO 54

PES 2019, Ağustos'ta piyasada



Mapfre geçen yıl 2 milyar 682 milyon TL prim üretti 28



Depreme dayanıklı bina bilinci artıyor 78



Mühendislik sigortaları girişimcinin korkmadan yatırım yapmasını sağlıyor 20



Bilişim sistemleri şirket ve aracıların giderlerini azaltıyor 56



SEKTÖR KULAĞI



- Canlı yayında 'mobil deneyim"
- Sigortalı Dergisi'nin en iyi takipçisi!
- Sektörde yeni aktörler!
- Sektörün 'SÜT'çüleri bir araya geldi! 64



DR. ERHAN AYBERK



Sigortacılıkta gençleri dinlemek 75

MUSTAFA NAZLIER



GES poliçelerine dikkat (2) 84

DEVRİM ERSÖZ



Doğru seçimler yapabilmenin yolu 87

FATİH KAHYA



2000'e doğru Türkiye'de sigorta sektörü-2 86



CAN KANTAR
can@sigortamedia.com

HAYDİ PAMUK ELLER CEBE!

Geçtiğimiz yıl bu aylarda sektörün yaşadığı travmayı hepimiz hatırlıyoruz. Şirketler, acenteler, bizler darmadağın olduk. Kimyamız bozuldu desek yeridir. Başlarda yaşanılan panik, ekranların kapatılması, vatandaşların trafik sigortası ihtiyacını karşılayamaması tüm sektör için ciddi bir sıkıntı yaratmıştı. Devlet ne yaptı, fiyatlara üst limit koydu, acente komisyonlarına alt limit koydu, fiyatları belirledi, sonra da sigorta şirketlerine; "poliçeleri benim şartlarımda kes ve sadece hasar öde" dedi. Sonra da bir havuz kurup riskleri içine attılar.

İYİ NİYETLİ YAKLAŞIMLAR SÜRÜYOR

Şimdi neyi konuşuyoruz? Havuzdaki zarar için devletin desteğini... Devletimiz buradaki zararı gördü ve şirketlerin zarar görmesinin önüne geçmeyi planlıyor. Belki bazı düzenlemeler yapılacak. Özellikle 'Değer Kaybı'ndaki bu suistimallerin ve organize grupların avantalarını kesecek önlemlerin kanun ve yönetmelikle alınması gerekiyor. Hazır Yargı ile bir iletişim sağlanmış ve bu destek onlardan da alınmışken sektörün önü açık. Şu SGK payı yüzde 10'dan 7.5'a, temmuz ayında da fiyatlara ekstra yüzde 5 zam yapıldığında sektörün önü açılmış olacaktır. Burada dövizdeki yükselişin yedek parçalara etkisi sektörü zorlayacak son nokta olarak önümüzde duruyor. Sigorta şirketleri bu seneyi mali karları ile bir nebze kurtarabildiler. Yani kenardaki paralarından elde ettikleri faiz gelirleri zararlarını kurtardı diyebiliriz. Sigorta şirketlerinin devletten tek isteği var. "Zorunlu sigortalardan kâr beklemiyoruz, bize zarar ettirmeyin yeter" diyorlar.

FİYAT REKABETİ BAŞLADIYSA...

Son günlerde bu gelişmeleri gören sigorta şirketleri ne yaptılar? Bazıları trafik sigortasında kaldırdıkları taksit uygulamasını tekrar hayata geçirdiler, fiyatta rekabet etmeye başladılar. Trafik sigortası, şirketler ve acenteler için can suyu gibidir. Vazgeçilmez bir branş. Ama kaos döneminde trafik kesmeyen bazı şirketlerin şimdi pazarda tekrar rol almaya çalışmaları ve çabaları olduğu biliniyor. Hatta fiyatları bir tık alta çekerek.

GÖZLER ACENTE KOMİSYONLARINDA

Neyse gelelim en önemli konuya... Sigorta şirketleri madem bekledikleri zararın altında seneyi kapadı. Madem taksitlere tekrar başladı, madem fiyatları aşağı çekip rekabete yeniden girdiler... O zaman ben de diyorum ki "Pamuk eller cebe." Biraz da acente komisyonlarını artırıp sektörde bir barış havası yaratalım. Gelecek ile ilgili acentelerimize umut verelim. Verelim ki onlar bu süreçte sadece trafik keserek ayakta kalamayacaklarını anladılar. Siz şirketler olarak onlara mali avantajlar kazandırın ki onlar işlerine yatırım yapsınlar, eleman alsınlar, teknolojiye yatırım yapsınlar ki trafik dışında da sigorta pazarlamasına ağırlık versinler.

HAZİNE'DE HUMMALI ÇALIŞMA



Ahmet Genç

Hazine Müsteşarlığı'nda yeni ekip görev başında. Sigorta sektörünün gelecek 5 yılı için bir yol haritası çizilmeye çalışılıyor. Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç, Sigorta Denetleme Kurulu Yeni Başkanı Mete Güler, Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı kolları sıvamış. Tüm sektörün gözü Ankara'da... Trabzon'daki toplantıda Sayın Genç, yıl sonuna kadar bu çalışmaların bitmiş olacağının bilgisini verdi. Bu çalışma sektör için çok önemli. Önemi şu, sigorta sektörü ne çektiyse bugünden yarına değil, "dün"e yönelik alınan kararlardan çekti. Şirketler acaba, "Yarın geriye dönük bir karar alınır mı?" diye diken üstünde. Sektör yöneticileri geriye bakmaktan ileriye bakmayı unuttu. Bu nedenle çok önemli... Bekleyip göreceğiz.



Tur Assist, Performans Karne Sistemi'ni devreye aldı

Tur Assist, Performans Karne Sistemi uygulamasını devreye alarak müşterilerine verdiği hizmet kalitesini bir üst seviyeye taşıyor. Uygulama kapsamında Tur Assist'e bağlı olarak çalışan bütün hizmet birimlerinin; şikâyet, mobil cihazla teslim etme/teslim alma ve karşılama oranları gibi önceden belirlenen kriterler üzerinden puanları hesaplanıyor, yapılan değerlendirme sonunda başarı gösteren firmalar prim ile ödüllendiriliyor. Tur Assist Genel Müdür Yardımcısı Rui Mendez Gentil'de, İzmir'deki temasları çerçevesinde, üç aylık performans değerlendirme sisteminde başarı göstererek prim almaya hak kazanan firmalardan Otoby Turizm ve Otomotiv Tic.A.Ş.'ne ziyarette bulundu. Rui Gentil, 20 Nisan Cuma günü gerçekleştirilen ziyarette "Sistemin daha şeffaf yönetilmesine katkıda bulunacağını düşündüğümüz performansa dayalı yeni bir sistem oluşturduk. Hizmet birimlerimiz kendileri ile ilgili raporlara T-rac sistemi aracılığıyla erişerek takip edebilecekler. Böylece hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyetini artırmış olacağız" şeklinde açıklamada bulundu.

Robotik ile iş süreçlerini hızlandıracak

Vakıf Emeklilik
geleceğiniz bize emanet

Vakıf Emeklilik, dijital dünyanın sağladığı yenilikçi çözümleri en doğru şekilde kullanabilmek amacıyla hem sektörde hem de Türkiye'de sayılı dönüşümlerden biri olan Robotik Süreç Otomasyonu Projesi'ni hayata geçiriyor. Robotik Süreç Otomasyonu Projesi ile çalışanların zaman kazanmaları sağlanarak hem kendilerine hem de tüketicilerine daha çok değer katacakları bir yapı kurulması hedefleniyor.



Korumacılık önlemleri Türkiye için tehdit değil

Euler Hermes, tüm dünyada yeniden gündeme gelen korumacılık yaklaşımını ele alan "Ticaret oyunları, ticaret davası ya da ticaret savaşı mı?" raporunu yayımladı. Konuyla ilgili bir açıklama yapan Euler Hermes Türkiye CEO'su Özlem Özüner, şunları söyledi: "Korumacılık önlemlerine rağmen küresel ticaret ılımlı bir hava izleyerek bir önceki yıla kıyasla yüzde 4,8 artış gösteriyor. 2017 yılında ABD tedarikçileri arasında 34'üncü sırada yer alan Türkiye'nin ABD pazarından aldığı pay yüzde 0,4 olmakla birlikte şu an için bu korumacılık önlemlerinin Türkiye açısından kritik etkisi olduğunu söylemek doğru olmaz. Ancak olası senaryolar doğrultusunda yaşanabilecek ticari çözülmelere dikkat edilmeli. ABD-Çin arasındaki ticari ilişkilere dayalı olarak bölgesel yakınlaşmalar, yeni dinamikler ve bunlara bağlı olarak Türkiye'nin de yakından takip etmesi gereken yeni ticari ilişkileri beraberinde getirebilir."



Allianz Motto Müzik "En İyi Müzik Kanalı"

Mottosu müzik olanları buluşturan Türkiye'nin ilk ve tek kurumsal YouTuber'ı Allianz Motto Müzik, Türkiye'nin ilk üniversite radyosu Radyo Boğaziçi tarafından bu yıl 15'incisi gerçekleştirilen "Müzik Ödülleri"nde "En İyi Müzik Kanalı" ödülüne layık görüldü. Boğaziçi Üniversitesi öğrencileri ve Radyo Boğaziçi dinleyicilerinin oylarının yanı sıra halk oylamasıyla belirlenen "Müzik Ödülleri" 3 Mayıs Perşembe akşamı Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar Derneği'nde düzenlenen törenle sahiplerine takdim edildi. Allianz Türkiye Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Ofisi Direktörü Burçun İmir, Türkiye'nin ilk kurumsal YouTuber'ı olan Allianz Motto Müzik ile takipçilerine müzik, sohbet ve eğlence dolu kaliteli içerikler sunduklarını belirtti.

22x29,5 cm


Ben, elinizde tuttuğunuz bu derginin yayıncısıyım. Uzun yıllardır sigorta sektöründe yayıncılık yapıyorum. Quick Sigorta iletişim süreçlerini son derece pozitif yöneten bir şirket. Kısa sürede sayısız proje gerçekleştirdik. CEO ve Genel Müdür düzeyinde inanılmaz samimi bir iletişim var.
Teşekkürler Quick!
Can Kantar
Sigorta Medya - Genel Müdür
TEŞEKKÜRLER CAN!
Bir yıl içinde gerçekleştirdiğimiz başarı için acentelerimize, sigortalılarımıza ve iş ortaklarımıza sonsuz teşekkürler. Henüz 1 yaşındayız ve emin adımlarla yürüyoruz...
TEŞEKKÜRLER TÜRKİYE!
1 YAŞINDA
QUICK YARDIM
0850 755 1 755
www.quicksigorta.com
QUICK SİGORTA



Quick Sigorta'ya Amerika'dan 3 ödül

Quick Sigorta her yıl düzenlenen ve Amerika Pazarlama ve İletişim Profesyonelleri Derneği'nin desteklediği "Hermes Creative Awards" yarışmasında 1 Platin, 2 Gold olmak üzere 3 ödül birden aldı. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, ilk yılda elde edilen başarıların bu türde ödüller ile devam ettiğini belirterek, "Pazarlama ve İletişim ilk yılda farklılık yaratığımız alanlardan biri. Sigortalılarımızdan, iş ortaklarımızdan son derece olumlu tepkiler alıyorduk. Bu ödüller ile çalışmalarımızın uluslararası ölçekte beğenildiğini görüyoruz" dedi. Quick Sigorta, Pazarlama ve İletişim'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay ise sigorta sektöründe farklı bir iletişim tarzı oluşturduklarını belirterek, "Sürekli tekrarlanan aynı mesajlar, bir mesaj olmaktan çıkar, bir etki yaratmaz, sizi bir yere götürmez. Bu anlamda alışılmışın dışında bir iletişim planı uyguladık. Daha anlaşılır, hedeflediği kitle ile aynı dili konuşan, sempati ve merak uyandıran bir üslup tercih ettik. Bu yaklaşımı belki de en çok online satış sayfamızda dikkate aldık ve Platin ödül oradan geldi. Üniversite öğrencilerine, müşterilerimize ve acentelerimize dağıttığımız bez çantalar ise Gold ödül aldı" dedi. Online satış sayfasının sürekli olarak yenilendiğini, sürekli olarak iyileştirmeler yapıldığını söyleyen Quick Sigorta, Dijital Kanallardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey, " Online satış kanalımızın, 'Sigorta Satışında En İyi Müşteri Deneyim' dalında büyük ödül alması bizleri mutlu etti" ifadelerini kullandı.

Axa GO'dan yüzde 20'ye varan prim indirimi



Sigorta sektöründe yenilikçi çözümlerle kendinden söz ettiren Axa Sigorta, yeni telematikli kasko sigortası Axa GO'yu satışa sundu. Türkiye'nin ilk ve tek sürüş davranışlarına göre kişiselleştirilmiş ürün fiyatlandırmasını sunan Axa GO'yu satın alan sürücüler, araçlarına kolayca takabilecekleri telematik cihazı ve mobil telefonlarına yükleyecekleri uygulama sayesinde ani hızlanma, sert fren, hız limit aşımı, gibi yol güvenliğine etki eden sürüş davranışlarını takip edebilecekler. İlk telematik poliçesi 26 Mart'ta kesilen Axa GO'nun 1000 müşteriyi kapsayan pilot satışına Nisan ayı itibariyle başlandı. Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, ürün sayesinde yol güvenliğinin artacağını ve ölümlü trafik kazalarının azalacağını belirtti.



TARSİM çiftçiler için kutlama filmi hazırladı

TARSİM, yaz kış demeden toprağı işleyen, her türlü zorluğa göğüs geren çiftçilerin 14 Mayıs Dünya Çiftçiler Gününü, yeni tanıtım filmiyle kutladı. 14 Mayıs tarihinden itibaren bir ay boyunca yerel televizyonlarda gösterilecek tanıtım filminde, yurdun dört bir köşesinden tarım üzerine faaliyetlerini sürdüren üreticilerle yapılan samimi söyleşilerden kesitler sunuluyor. Üreticiler, geçmiş dönemlerde doğal afetler ve çeşitli risklerden ötürü yaşadıkları olumsuz deneyimleri paylaşarak, tarım sigortası yapılması konusunda çağrıda bulunuyor.



Generali Sigorta'dan 'Prestij Servis Hizmeti'

Türkiye'de 150 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren ve dünyanın önde gelen sigorta kuruluşlarından olan Generali Sigorta, kasko sigortası müşterileri için olası bir hasar durumunda ayrıcalıklı hizmetler içeren yeni uygulaması 'Prestij Servis Hizmeti'ni ücretsiz sunmaya başladı. Generali Sigorta, yeni hizmeti kapsamında Generali kasko sigorta poliçesi olan tüm müşterilerine, beklenmedik hasarlar olması durumunda 'Vale Hizmeti', 'Sınırsız İkame Araç', 'Boya Parlatma-Cila', 'Fırçasız Oto Yıkama', '26 Nokta Mekanik Check-Up', 'Yüzde 25 Bakım ve Mekanik Onarım İndirimi' ve 'Direkt Ödeme' ayrıcalıklarını anlaşmalı Prestij Servis Hizmet noktalarında sunuyor.

Bereket Emeklilik çiftçinin hayat arkadaşı



Abdullah Yıldırım Genel Müdür Yardımcısı | Salim Somer Orhan Genel Müdür Yardımcısı | Mahmut Güngör Genel Müdür | Murat Şişli Genel Müdür yardımcısı | Davut Menteş Mali İşler Grup Müdürü

Bereket Emeklilik, 14 Mayıs Dünya Çiftçiler Günü dolayısıyla çiftçilerin ihtiyaçlarına özel tasarlanan 'Çiftçi Hayat Arkadaşı' ve 'Bereket Hayat Arkadaşı' hayat sigortası ürünlerini tanıttı.

Bereket Emeklilik, İstanbul Beşiktaş'ta Swissotel The Bosphorus'ta düzenlenen basın toplantısıyla 'Çiftçi Hayat Arkadaşı' ve 'Bereket Hayat Arkadaşı' hayat sigortası ürünlerini tanıttı. Sigortalının vefatı durumunda aile bireylerine toplu ödeme yapan 'Çiftçi Hayat Arkadaşı' hayat sigortası; sigortalının ailesinin taksit, fatura, mutfak, eğitim ücretlerini karşılamanın yanı sıra çiftçilik giderlerini düşünerek farklı teminat paketleri sunuyor. Prim ödemelerinde vergi avantajı sunan 'Bereket Hayat Arkadaşı' hayat sigortası da çok sayıda asistans hizmetiyle beraber geliyor. Anlaşmalı sağlık kurumlarında indirim, diş paketi, diyetisyen ve psikolojik danışmanlık hizmetlerinin yanında, anlaşmalı istasyonlarda akaryakıt indirimi, spor salonları ve otel konaklamalarında indirim bulunuyor.

Onlar için yararlı bir hizmet veriyoruz

Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik Genel Müdürü Mahmut Güngör, çiftçilere fayda sağlayabilmek ve çeşitli riskleri teminat altına alabilmek için hayat sigortası ürünleri geliştirdiklerini söyledi. Güngör, şu ifadeleri kullandı: "Bilindiği gibi tarım, çok emek isteyen bir faaliyet. Herhangi bir aksama durumda ürün ve üretim kaybının önüne geçmek adına traktör bakımı, veterinerlik hizmeti, ziraat mühendisliği hizmeti, aracın bozulması halinde çekme hizmeti ve bunun dışında vefat ve geçici iş göremezlik ile ilgili riskleri teminat altına alan bir ürün çıkardık. Bu tarımsal faaliyetin devamı esastır. Bunun önündeki engelleri bir nebze de olsa nasıl aşabiliriz diye bu bahsettiğim listeleri teminat altına almaya yönelik çıkardığımız ürünün çiftçinin kaygılarını giderecek şekilde izale edildiğini düşünüyoruz. Umarız hayırlı olur. Diğer ürünümüz de çiftçi dışındaki emekçiler için. Çiftçilerimiz için yararlı bir hizmet vermiş olacağız."

Çiftçilerin ailelerini de düşündük

Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Somer Orhan ise çiftçilerin yarınlarını da düşünerek hareket ettiklerine vurgu yaparak, "Çiftçilere özel bir ürün yaptık. Sadece çiftçilerimizin kendileri değil, ailelerini, çocuklarını, yarınlarını da düşündük. Bu yüzden çiftçilerin gündelik hayattaki ihtiyaçlarını belirledik. Ne ihtiyacı var; akaryakıt, ziraat mühendisi, verimi artırma ihtiyacı var. Maddi zorluklar çerçevesinde kaskosu, trafik sigortası yapılamayabilir. Bunlara karşı bir önlem aldık. Akaryakıt indirimi verdik. Yaşarlarsa hayatlarını kolaylaştıralım, Allah korusun vefat ederlerse ailelerini ve çocuklarını düşünelim istedik. Sadece çiftçi hayat ile kalmadık, şehirlerde yaşayan insanları da düşündük. Bunun adına da 'Bereket Hayat Arkadaşı' koyduk" diye konuştu.



'Bereket Hayat Arkadaşı' işsizlik ödemesi sağlıyor

Bereket Emeklilik'in sunduğu bir diğer ürün de 'Bereket Hayat Arkadaşı' sigortası oldu. Sigortalının hem kendisini hem de ailesini beklenmedik risklere karşı güvence altına alan ürün, bordrolu ve özel sektör çalışanı sigortalının işsiz kalması durumunda maksimum 6 ay olmak üzere, işsizlik durumu sona erene kadar teminatta belirtilen tutar kadar işsizlik ödemesi sağlıyor. Sigortalının bu surede iş bulması durumunda eğer yeni işte alınan maaş bir önceki işten yüzde 20 ya da daha düşükse, aylık maksimum 2 bin liraya kadar her yıl en fazla 6 ay olmak üzere maaş farkı ödemesi yapıyor.


EVİNİ EŞYALARINA SARILACAK KADAR ÇOK
SEVİYORSAN
SİGORTALAT
BİZCE!
GÜNEŞ SİGORTA
"Hayat daha kolay"
www.gunessigorta.com.tr
0850 222 1957
GunesSigorta
GunesSigorta
GunesSigorta

Doğa Sigorta'dan yarının şampiyonlarına YATIRIM

Doğa Sigorta, İstanbul Teknik Üniversitesi Spor Kulübü ile sponsorluk anlaşması imzaladı. İmza törenine Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı ve İTÜ Spor Kulübü Başkanı Harun Erdenay katıldı.

Doğa Sigorta, İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Spor Kulübü ile spora destek, gençlere daha iyi bir gelecek için sponsorluk anlaşması imzaladı. Doğa Sigorta'nın merkez ofisinde 9 Mayıs'ta gerçekleştirilen imza törenine Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı ile İTÜ Spor Kulübü Başkanı Harun Erdenay katıldı. Doğa Sigorta, anlaşma kapsamında İTÜ Spor Kulübü'nün Amerikan futbolu, Basketbol U18 ve Voleybol gibi en çok talep gören amatör branşlardaki takımlarına sponsor olacak. Ayrıca, İTÜ Spor Kulübü'nün basketbol spor okullarında farklı yaş gruplarından gençlere 1 yıllık burs verilecek.

Elimizi taşın altına koyuyoruz

İmza töreninde konuşan Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, Doğa Sigorta'nın sosyal sorumluluk bilinci yüksek bir şirket olduğunu vurguladı. Özellikle spora ve gençliğe yatırım yapmanın önemine inandıklarını kaydeden Kırmızı, "Doğa Sigorta olarak, 'Ağaç yaşken eğilir' diyor ve sosyal sorumluluk projelerimizde de bunu benimsiyoruz. Gençlerin en iyi ve verimli şekilde yetişmesi, doğru, sağlıklı alanlara yönelmesi için biz de şirket olarak elimizi taşın altına koyuyoruz. Hedefimiz gençlerin sporu sevmesine yardımcı olmak. Spor yoluyla sağlıklı bedenler ve zihinler yetişmesinin, güçlü ve mutlu toplumlar oluşmasına destek olacağına inanıyoruz. Bu sebeple, İTÜ Spor Kulübü gibi köklü bir kulübe destek olmak ve birlikte bir gönül birliğine girmekten, gençlere fayda sağlamaktan dolayı onur duyuyoruz. Bizim de desteğimizle kulübün daha büyük başarılara imza atacağına inanıyoruz" diye konuştu.



Amatör sporlara katkı sağlayacak

İTÜ Spor Kulübü Başkanı Harun Erdenay da yaptığı açıklamada "Sponsorlukların özellikle amatör sporlara çok faydası oluyor. Bizim de genç oyuncularımız var. Amerikan futbolu ve basketbol takımlarımıza forma reklamı verecek olan Doğa Sigorta ayrıca 10 sporcumuza da burs sağlayacak. Bizim Taksim ve Ayazağa'da bulunan spor okullarımızda eğitim gören ve ihtiyaç sahibi 10 sporcumuza da burs verilecek. Yani bu 10 öğrencimiz bizim Taksim ve Ayazağa'da bulunan spor okullarımızda Doğa Sigorta'nın bursuyla 1 yıl eğitim görecek" diye konuştu. Aynı zamanda sigorta acenteliği de yapan Erdenay, "Sporcu kimliğimizin yanında ben de sigorta sektörünün bir parçasıyım. Bu anlamda da Doğa Sigorta'nın sponsorluğu bizleri çok memnun etti" dedi.



İTÜ Spor Kulübü Başkanı Harun Erdenay

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı



Katılımcının bilgi düzeyi artıyor OKS'de cayma oranı düşüyor

Otomatik Katılım Sistemi'nde (OKS) bu yılın ilk 4 ayında 'cayma oranı' düştü. Otomatik katılım konusunda çalışanların geçen yıla göre bilgi düzeyinin artmakta olduğu belirtilirken, söz konusu oranın daha da düşmesi için kapsamlı reform paketine ihtiyaç olduğu vurgulanıyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Türkiye'de erken seçim tarihinin açıklanmasıyla, 'siyaset' birden ülke gündemine oturdu; ilgi alanımız olan sigorta ve Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ilgili konular birden gündemin arka sıralarına kayıverdi. Erken seçimlerin sıkça, siyasetle ilgili tartışmaların da bolca yaşandığı ülkemizde, bu durum biraz da sektörün kaderi. Biz yine konumuza dönersek, özellikle BES'e otomatik katılım (ya da Otomatik Katılım Sistemi) ile ilgili önemli gelişmeler gözleniyor. Özellikle, sistemin başladığı 2017 başından beri en fazla tartışma konusu olan 'cayma (çıkış) oranı'nda bu yıl bir miktar gerileme gözleniyor. Konuşma fırsatı bulduğumuz emeklilik şirketi yöneticileri, çalışanlarda otomatik katılım konusunda bilgi ve bilincin artmakta olduğu konusunda hemfikir. Ancak, söz konusu oranın daha da düşmesi için kapsamlı bir reform paketine ihtiyaç olduğu vurgulanıyor.

Cayma oranı 5 puan düştü

45 yaşın altında ve Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) güvencesindeki bireylerin çalıştıkları şirketler aracılığıyla otomatik olarak BES'e dahil edilmesine olanak veren otomatik katılımda 17 ay geride kaldı. Bu yılbaşından itibaren çalışan sayısı 100'ün altında olan işletmelerinden de katılımıyla otomatik katılımda ölçek büyümeye başladı; EGM verilerine göre, sistemdeki çalışan sayısı da 4 milyonu aştı; cayma oranı da mayıs başı itibarıyla yüzde 53 olarak gerçekleşti. Geçen yıl sonunda sektörel cayma oranının, yaklaşık yüzde 58 olduğu hatırlanırsa, söz konusu oranda 5 puanlık düşüş anlamlı.

Asgari ücretliye esneklik şart

Otomatik katılımla ilgili kritik soru; "Cayma oranı yüzde 50'nin altına iner mi?" Kuşkusuz, Torba Yasa ile getirilen değişiklikler, cayma süresinin 2 aydan, 6 aya çıkarılacak olmasıyla çalışanların sistemi daha yakından tanımaları cayma oranını da düşürebilir. Ancak, söz konusu oranda hızlı bir düşüş için, emeklilik şirketi yöneticileri özellikle asgari ücretli kesim için bir takım esnekliklerin getirilmesi (sözgelimi, maaştan daha düşük kesinti gibi) gerektiğini söylüyor. Kısa vadede zor olmakla birlikte, belli bir miktarda işveren katılımının da sistemin büyümesi açısından gerekli olduğu kaydediliyor.

Otomatik katılımda çalışan sayısı 4 milyonu aştı

Fon tutarı:	2.736,5 milyon TL
Katkı payı tutarı:	2.606,5 milyon TL
Çalışan sayısı:	4.039.358 kişi
Cayma oranı*:	% 53

*2 Mayıs itibarıyla, sertifika sayısına göre.
Kaynak: EGM, 11 Mayıs.



AYHAN SİNCEK
Katılım Emeklilik Genel Müdürü

Otomatik katılımda kapsamlı reform paketi gerekli

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, otomatik katılımda cayma oranının düşmesinde çalışanların bilgi düzeyinin artmasının etkili olduğunu söylüyor. Otomatik katılımla ilgili olarak Torba Yasa ile getirilen değişikliklerin de olumlu olduğunu belirten Sincek; "Cayma süresinin uzayacak olması ve sistemden erken ayrılan çalışanlarla ilgili düzenleme sistemi rahatlatır. Ancak, cayma oranında daha hızlı düşüş için seçimler sonrasında kapsamlı bir reform paketinin devreye girmesi, asgari ücretli kesime bir takım esnekliklerin getirilmesi ve işveren katılımının sağlanması önem taşıyor" diyor.


KIYMETİNİ
İYİ BİLİRİZ
NEO KASKO
NEO Kasko, Kıymet verdiklerinizin Kıymetini iyi bilir..
En akla gelmez kapsamlarda dahi NEO Kaskonuz var ise,
bizce giderilemeyecek sorun yoktur..
1
Siz Sakın Haylaz Çocuklara Uymayın!
GALAKSI
NEOVA SİGORTA
0216 NEO
444 1 636
neova.com.tr

Auto King yaptığı yatırımlarla BÜYÜMEYE devam ediyor



Auto King CEO'su Ayhan Dayoğlu

Nisan ayında Beylikdüzü servisini hizmete açan Auto King, geçen ay İstanbul Kağıthane'de ve Eskişehir'de yeni şubelerini hizmete açtı, Adana'daki servis merkezinin hizmet kapasitesini ise 2 katına çıkardı.

Bu yıl yeni konseptli servis merkezleri için franchise vererek markanın büyümesine hız kazandıran Auto King, Nisan ayında açtığı Beylikdüzü servisinden sonra, Mayıs ayında Eskişehir ve Kâğıthane şubelerini hizmete soktu, Adana'daki toplam hizmet kapasitesini ise 3 bin 500 araçtan, 7 bin araca çıkardı. Toplam hizmet alanı 2 bin 500 m2'den 4 bin m2'ye ulaşarak hizmet alanını da genişletti. Auto King Adana Servis Merkezi'nin yeni adresteki açılışına Adana Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Ramazan Akyürek, Seyhan Belediye Başkanı Zeydan Karalar, Auto King üst yönetimi, sigorta acenteleri, eksperler ve sigorta şirketlerinin temsilcileri katıldı.





Müşterilerin beklentileri yükseliyor

Müşteri memnuniyetini daha da arttıracak projelere de hız verdiklerini belirten Auto King CEO'su Ayhan Dayoğlu, şunları söyledi:

"Müşterimizin beklentileri her gün biraz daha yükseliyor. Müşterilerimiz, bir kahve zincirinde gördüğü uygulamayı bir hasar onarım servis zincirinde de görmek istiyor. Yenilenmeyi desteklemek için başlattığımız durum değerlendirmesini kısa süre önce tamamladık. Auto King Franchise sistemine dâhil olan servislerin standartlarını tekrar tekrar gözden geçirdik. Standartların arzu ettiğimiz seviyenin üzerine taşınması için ön çalışmalarımızı yaptık, gelişim planlarını hazırladık. Adana servis merkezimiz bunlara en iyi örneklerden biri."

Eskişehir servisi hızlı çözüm sunacak

Auto King, Eskişehir'deki yeni servis merkezini de hizmete açtı. Auto King Eskişehir Servis Merkezi'nin açılışına Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Metin Güler, Auto King üst yönetimi, sigorta acenteleri, eksperler ve sigorta şirketlerinin temsilcileri katıldı. Bölgedeki bireysel müşterilerin yanı sıra sigorta ve filo şirketlerinin müşteri portföyüne de eksiksiz hizmet sunan Auto King Eskişehir Servis Merkezi, kaliteli ve uygun fiyatlı parça-işçilik anlayışı ile hızla çözüm sunma hedefiyle müşteri taleplerine cevap verecek.

Türkiye'nin Yetkili Servisi

Geçen ay İstanbul-Kâğıthane'deki servisini de hizmete açan Auto King, büyümeye ve yatırımlarına devam ediyor. Gerçekleşen açılışta konuşan Auto King CEO'su M. Ayhan Dayoğlu, "Türkiye'nin Yetkili Servisi sloganı ile yola çıktığımız bu yeni dönemde, hızlı ama bir o kadar da sağlıklı bir büyüme trendine giren Auto King ailesi, arasına katılan yeni üyeleri ile her geçen gün, tüketicisine biraz daha yaklaşıyor, biraz daha güçleniyor. Araçların gelişen teknolojilerine cevap verebilmek için yılların ustası olmak artık tek başına yeterli değil. Bu gelişimi takip edip öğrenmek ve doğru çözümü üretmek gerekiyor. Bu durumda da iyi usta, iyi servis kavramı tarih oluyor. Servisçilik artık, bir bütünün önemli bir parçası olmaktan geçiyor. Bu durumda servislerin büyük bir çatı altında buluşup ortak fayda yaratması gerekiyor" dedi.



Mühendislik sigortaları girişimcinin korkmadan yatırım yapmasını sağlıyor

19. yüzyıl ortalarında endüstri devriminin hüküm sürdüğü bir dönemde ortaya çıkan mühendislik sigortaları, Türkiye'de kentsel dönüşüm nedeniyle en popüler yıllarını yaşıyor. Sektör temsilcileri, mühendislik sigortalarının yatırımları artırdığını belirtiyor.

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

Teknolojinin son dönemlerde hızlı gelişmesiyle birlikte makineler artık hayatımızın bir parçası oldu. Makinenin insan hayatında bu denli yoğun kullanılmaya başlanması, mühendislik sigortalarının da önemini artırdı.

Zaman içinde, mühendislik sigortalarının kapsamı genişleyerek inşaat ile ilgili sigortaları da kapsama aldı. Özellikle yatırımcılar için önemlilik arz eden mühendislik sigortası, girişimcilerin korkmadan yatırım yapmasını destekliyor. İnşaat alanında ya da montaj sırasında oluşabilecek riskler ile makine kırılmaları ve elektronik cihazlara yönelik riskleri teminat altına alan bir ürün olan mühendislik sigortalarında son dönemde önemli



bir büyüme ivmesi görüyoruz.

Kuşkusuz, bu büyümenin temelinde özellikle inşaat ve yenilenebilir enerji yatırımlarındaki artışın olduğunu söyleyebiliriz. Kamu kurumları, kamu-özel yatırım işbirliği ya da tamamen özel kurumlar tarafından yapılan bu yatırımlarla son yıllarda oldukça büyük projeler hayata geçirildi: İzmir-Gebze otoyol projesi, Yavuz Sultan Selim Köprüsü, 3'üncü Havalimanı İnşaatı, Kuzey Marmara Otoyolu projesi, Sağlık Kampüsü inşaatları bu büyük projeler arasında sayılabilir. Ayrıca, yenilebilir enerji alanında devlet tarafından sağlanan teşvikler ile jeotermal, güneş ve rüzgar enerjisi santrali yatırımları da oldukça arttı. Türk müteahhitlerin yurtdışında yaptıkları yatırımlar da önemli seviyelere ulaştı. Bu bağlamda, tüm bu yatırımlar ve bu yatırımların taşıdığı muhtemel risklerin güvence altına alınma ihtiyacı, direkt olarak mühendislik sigortalarını da etkiliyor ve prim hacminde önemli ölçüde artış meydana getiriyor.

Temel olarak 4 üründen oluşuyor

Temel olarak 4 branştan oluşan mühendislik sigortaları, İnşaat Tüm Riskler, Montaj Tüm Riskler, Elektronik Cihaz ve Makine Kırılması adlarını alıyor. Özellikle inşaat ve sanayi ile ilgili alanlara yatırım yapanlar için önem taşıyan mühendislik sigortaları, yatırımcıların risklerini güvence altına alarak yatırım yapmasını destekliyor.

'İnşaat Tüm Riskler Sigortası' ile inşaat faaliyetlerinin başlangıcından bitimine kadar geçen süre içinde, inşaat faaliyetlerine özgü ani ve beklenmedik sebeplerle ortaya çıkacak hasarlar güvence altına alınıyor. İnşaat Tüm Riskler Sigortası'nın gerekliliği; projenin devamlılığının sağlanması, sermaye, iş gücü ve zaman kayıplarının önüne geçilmesi konularında ortaya çıkıyor. Doğal afetlerin ve ekonomik krizlerin sıkça yaşandığı ülkemizde çeşitli ölçekteki tüm yatırımların güvence altına alınması oldukça önem taşıyor.

Makineler de güvence altında

Günümüzün hızla gelişen teknolojisi ve buna bağlı değişen ihtiyaçlar, sanayicilerin fabrikalarını, tesislerini yenilemelerini ve yeni yatırımlar yapmalarını bir gereklilik haline getirdi. Bu bağlamda, 'Montaj Tüm Riskler Sigortası' ile yeni yatırımlar gerçekleştirilirken olası maddi kayıplar teminat altına alınıyor, montaj faaliyetlerinin başlangıcından bitimine kadar geçen süre içinde, montaj faaliyetlerine özgü ani ve beklenmedik sebeplerle ortaya çıkacak hasarlara karşı güvence veriliyor. Ayrıca işletmelerde ve üretimde kullanılan makineler 'Makine Kırılması Sigortası', elektronik cihazlar ise 'Elektronik Cihaz Sigortası' ile en geniş kapsamlarla güvence altına alınıyor.



RAUF ORKUN GÜCÜK

Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı

Sigortaya konu olan şantiyeyi ziyaret ediyoruz

Türkiye'de ve dünyada özellikle inşaat alanında yapılmakta olan yeni yatırımlar ile birlikte mühendislik sigortaları alanında rekabet şartlarının geçmiş yıllara göre oldukça arttığını belirten Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Rauf Orkun Gücük, bu sigorta ürününde çok önemli bir özellikleri olduğunu ifade etti ve şunları söyledi: "Bizim şirket olarak en önemli farkımız; henüz teklif aşamasında iken, direkt müşterilerimiz ile birebir irtibata geçiyor olmamız ve sigortaya konu olan tesis veya şantiyeyi ziyaret ederek teknik ve satış odaklılığın yanı sıra tamamen müşteri odaklı hizmet vermemizdir diyebilirim."

Mühendislik sigortaları alanında Elektronik Cihaz, Makine Kırılma, İnşaat Bütün Riskler Sigortası ve Montaj Bütün Riskler Sigortası olmak üzere 4 adet ürünleri olduğunu söyleyen Gücük, İnşaat ve Montaj sigortalarının proje bazlı sigortalar olduğundan, bu ürünleri birbirinden bağımsız olarak sunduklarını, Elektronik Cihaz ve Makine Kırılması sigortalarını ise Yangın Sigortaları altında bulunan Endüstriyel Paket ve İşyeri Paket gibi ürünlerinin içerisine yerleştirdiklerini vurguladı.



KLAUS PETER MANGOLD

Allianz Türkiye Teknik İşler Genel Müdür Yardımcısı

Türk müteahhitlerinin ve sanayicilerinin yanındayız

Dünyada 70'ten fazla ülkede faaliyet gösteren Allianz Grubu, küresel çapta bilgi birikimi ve tecrübeye sahip bir şirket. Allianz Türkiye Teknik İşler Genel Müdür Yardımcısı Klaus Peter Mangold ise güçlü finansal yapıları ve müşteri odaklı yaklaşımlarıyla, Türk müteahhitlerinin ve sanayicilerinin yatırım yaptığı birçok ülkeye teminat verdiklerini, bunlar arasındaysa ağırlıklı olarak Afrika ve Avrupa bölgesinin olduğunu belirtiyor. Allianz Türkiye'de Mühendislik Sigortalarının temel olarak 4 üründen oluştuğunu ifade eden Mangold, şu bilgileri verdi: "Özellikle inşaat ve sanayi ile ilgili alanlara yatırım yapanlar için önem taşıyan mühendislik sigortaları, yatırımcıların risklerini güvence altına alarak yatırım yapmasını destekliyor. Mühendislik sigortaları, gerek kapsamı gerek teminat yapısıyla önemli riskler karşısında sigortalılara güvence sunuyor. Allianz Türkiye olarak biz de, inşaat ve montaj sigorta poliçesini tek başına proje bazlı düzenlerken, makine kırılması ve elektronik cihaz sigortasını özel anlaşmalar haricinde yangın poliçesi ile birlikte sunuyoruz."



LEVENT SÖNMEZ

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

2017'yi 216 milyon liralık üretim ile lider kapattık

Mühendislik Sigortası'nda 2017 yılını 216 milyon liralık üretim ve yüzde 11.3 pazar payı ile lider olarak kapatan Anadolu Sigorta, 2018 yılının ilk çeyreğinde de 60 milyon liralık prim üretimiyle sektördeki liderliğini sürdürüyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, mühendislik sigortalarında sektörden ayrıldıkları temel noktalar olarak; sahip oldukları güçlü sermaye yapısını, uzun yıllara dayanan tecrübe ve birikimin yanında geliştirdikleri güçlü ilişkilerle küresel ölçekte çözümler ve ihtiyaca özel tasarlanmış ürünler sunabilmelerini ve her şeyden önemlisi ihtiyaç duyulduğunda hızlı ve etkili hasar hizmetlerini sağlayabilmelerini gösteriyor. Mühendislik Sigortaları'nın, proje ve işletme sigortaları olmak üzere iki alt başlıktan oluştuğunu söyleyen Sönmez, "Bunlardan proje sigortaları, inşaat ve montaj projelerine proje dönemi ile bakım dönemi için teminat sağlarken, işletme sigortaları ise işletme döneminde makine-tesisat ve elektronik cihazlarda gerçekleşebilecek fiziki hasarları güvence altına alıyor. Ayrıca, yenilenebilir enerji tesisleri için özel olarak geliştirilen 'Geniş Kapsamlı Makine Sigortası' ile bu tesislerin her türlü riskine özel sigorta çözümleri sunuyoruz. Son olarak bu branşta fiziki zarar sonrası oluşabilecek finansal kayıpları karşılayan Mühendislik Sigortalarına Bağlı Kâr Kaybı Sigortası ve CPM olarak adlandırılan 'Makine Parkı Sigortası' gibi özel ürünlerimiz de mevcut" ifadelerini kullandı.

Nart Sigorta ve Reasürans Brokerliği

'Kaçırılma ve Fidye Sigortası' da sağlıyoruz

Türkiye'de birçok sigorta şirketi Irak, Afganistan ve Suriye gibi riskli ülkeler için yatırımcılarını sigortalamaya yanaşmazken, Nart Sigorta ve Reasürans Brokerliği bunun gibi yüksek riskli ülkelere yatırım yapmak isteyen yatırımcılara teminat bulmaları için yardım ediyor. Mesela, 'Kaçırılma ve Fidye Sigortası' bunlardan biri. Sigortalıların yatırımları için de politik risk sigortaları gibi birçok çözüm üreten şirket, yatırımcıların bu ülkelerde karşı karşıya kalabilecekleri diğer risklere karşı da özel çözümler sunuyor. Nart Sigorta ve Reasürans Brokerliği yetkilileri, mühendislik sigortalarındaki mevzuatla ilgili de önemli açıklamalarda bulundu. İnşaat, montaj ve elektronik cihaz sigortalarının büyük ölçüde birçok talebi yerine getirebildiğini söyleyen yetkililer, sektörde yaygın olarak kullanılan genişletme klozları ile mevzuatın dünya standardını yakalamış durumda olduğunu belirtti. Fakat aynı şeyleri 'Makine Kırılması Genel Şartları' için söylemenin pek mümkün olmadığını dile getiren yetkililer, bunun nedenini ise şöyle açıklıyor: "Makine Kırılması Genel Şartları, doğal afetler gibi genel risklere karşı teminat sunamadığından, bu riskleri ayrı bir yangın poliçesi ile teminat altına almak durumunda kalıyoruz. Bu da birçok müşteride kafa karışıklığına neden oluyor."



Mühendislik sigortası teminatları

- Yangın, yıldırım, infilak
- Hırsızlık
- Şantiye-işletme kazaları
- Dikkatsizlik, sabotaj
- Hatalı tasarımın yol açacağı ziya ve hasarlar
- Kısa devre, diğer elektriksel nedenler
- Tıkanma, yabancı maddelerin girmesi
- Kazanlardaki su eksikliği
- Su çekiçlemesi
- Hatalı kullanım, bilgisizlik ve ihmal


"Haydi"
HDI Sigorta
"Daima yanınızda"

'Gulf Force' ile satış kanallarını 'hız'landırdı



Gulf Sigorta Bireysel Sigortalar Teknik Direktörü Süleyman Sözer

Gulf Sigorta, Gulf Force uygulaması ile satış kanallarına birçok konuda hızlılık kazandırdı. Bu uygulama ile Gulf Sigorta satış kanalları 12 saniyede teklif hazırlarken, 45 saniyede poliçe düzenleyebiliyor.

Müşteri-satış kanalı-sigorta şirketi ilişkisinde kaliteyi artırmayı ve zaman kaybını azaltmayı hedefleyen Gulf Sigorta, 6 ay önce uygulamaya koyduğu Gulf Force projesi ile acentelerini rakiplerine karşı teklif alma ve poliçe düzenlemede önemli bir hız avantajı sağlıyor. Satış kanalları tarafından kullanılan uygulama, özellikle web tabanlı teklif ve poliçe düzenleme konusunda önemli kolaylıklar da sağlıyor.

Bu uygulama ile satış kanallarının dolayısıyla da müşteri taleplerinin en hızlı ve en kolay şekilde yapılabilmesini amaçladıklarını kaydeden Gulf Sigorta Bireysel Sigortalar Teknik Direktörü Süleyman Sözer, "Yeni platformumuz, kullanıcı dostu ara yüzü ve sadeleştirilmiş yapısı ile gerek satış kanallarımıza ve gerekse şirketimize büyük fayda getireceğini düşünüyoruz. Kasko teklif ve poliçe üretme işlemleri ile hayata geçen Gulf Force platformumuzu 2018 yılı içinde DASK, konut ve seyahat sigortalarını da kapsayacak şekilde geliştireceğiz. Tüm bireysel ürünlerimiz için bu platform üzerinden hizmet vermeyi hedefliyoruz" diye konuştu.

Altyapıya emek harcıyoruz

Sigorta sektöründe daha önceden sürdürülebilir rekabet için fiyatlandırma politikalarında geniş teminat içerikleri, ürün yelpazesi ve komisyon uygulamalarının bu işte var olmanın temel ilkeleri olduğunu belirten Sözer, sözlerini şöyle sürdürdü: "Günümüz dinamiklerinde 'erişilebilirlik ve hız' öğeleri de en az yukarıda saydığımız değişkenler kadar önem kazandı. Bir işi yapmak ile iyi yapmak arasındaki en temel farklardan biri olarak hız kavramı ortaya çıkmaktadır. Rekabetin üst düzeyde olduğu sigorta sektöründe ise müşteri taleplerine en hızlı ve doğru şekilde geri dönüş yapmak satış ve pazarlama politikalarında önemli bir yere sahip. Teknolojiyi etkin ve verimli şekilde kullanamayan ve politikalarına yansıtmayan kurumların istedikleri sonuçlara ulaşması çok zor gözüküyor. Şirketimiz dijitalleşme konusunda çağın ve sektörün gerekliliklerinin farkında olup, altyapı ve ar-ge çalışmalarına yoğun emek harcıyor."

45 saniyede poliçe hazırlanıyor

"Gulf Force ile satış kanallarımıza hız kelimesini yeniden tanımlatıyoruz" diyen Sözer, acentelerin sadece 3 soruya cevap vererek müşterilerine 12 saniyede teklif sunabildiklerini, 45 saniyede ise poliçe düzenlenebildiğini belirtti.

Sözer, "Gulf Force'un sunduğu en önemli yeniliklerden biri de bu işlemlerin tamamının sadece masaüstü bilgisayarlardan değil, cep telefonlarından ve tablet bilgisayarlarda da yapılmasıdır. Satış ve dağıtım kanalları, sigortalılara en iyi ürünü ve doğru teminatları sunabilmek için yoğun emek ve zaman harcamakta ve bununda bir maliyeti var ve bir şekilde tüketiciye yansıyor. Zaman ve emek maliyeti azaltılarak tüketiciye daha hızlı ve daha az maliyetli bir hizmet sunuluyor" diye konuştu.



Mehmet Kaya Sigorta Aracılık Hizmetlerinin sahibi **Mehmet Kaya**

Zaman kaybının önüne geçtik

Gulf Force'u kullanan acenteler de bu uygulamadan oldukça memnun. Mehmet Kaya Sigorta Aracılık Hizmetleri'nin sahibi Mehmet Kaya, sistemi değerlendirirken en çok da uygulamanın hızından memnun kalmış. Bugün artık müşterilerin birçok şirketten fiyat alarak karşılarına geldiklerine dikkat çeken Kaya, şunları söyledi: "IT sisteminde kasko branşı için teklif çalışma noktasında müşteriye fiyat vermek konusunda oldukça zaman kaybediyorduk. Şu anda Gulf Force müşteriye anında hizmet sunmamızı sağlıyor. Acente olarak sisteme karşı bağlılığımız arttı. Müşterilerimize hızlı hizmet sunmak için personelimiz Gulf Force'u tercih ediyor."



ATC Sigorta aracılık Hizmetleri Ltd. Şti. Sahibi **Alper Tunga Çekilmez**

Üretim konusunda önemli katkı sağladı

ATC Sigorta aracılık Hizmetleri Ltd.Şti. Sahibi Alper Tunga Çekilmez, personellerinin mevcut sistemden teklif alma noktasında operasyonel olarak zorlandıklarını belirterek, "Henüz başlangıç aşamasında olmasına rağmen Gulf Force ekranının kullanıcı kolaylığı sağlaması sebebiyle personellerimiz sistemi daha sık kullanmaya başladı. Teklif ve poliçe adetlerimizde üretim konusunda olumlu katkı sağladı. Yine müşterilerimizin taleplerini karşılama noktasında zaman avantajı kazandırdı" yorumunu yaptı.



Hakan Sözmen Sigorta Aracılık Hizmetlerinin Sahibi **Hakan Sözmen**

İşlerimizi çok kolaylaştırdı

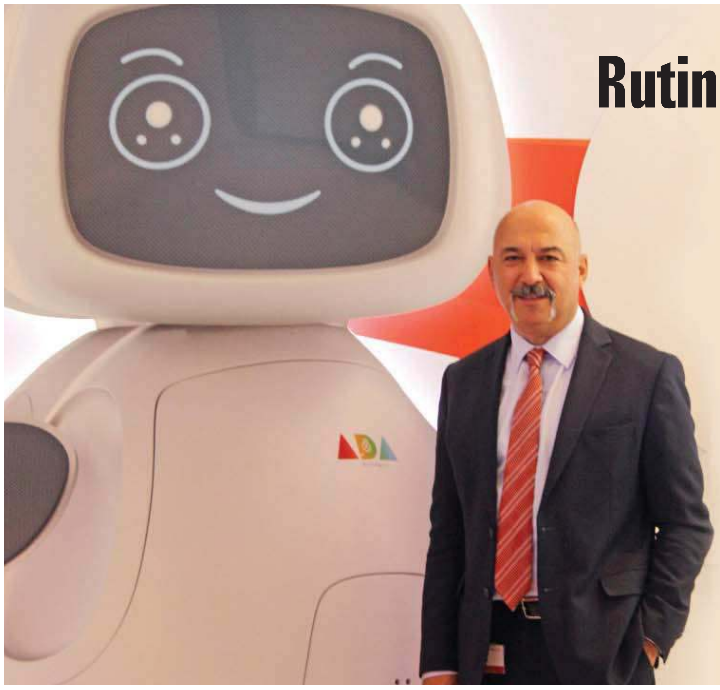
Hızlı ekranın zaman açısından teklif alma noktasında işlerini çok kolaylaştırdığını söyleyen diğer bir Gulf Force uygulamasını kullanan acente Hakan Sözmen Sigorta Aracılık Hizmetleri Sahibi Hakan Sözmen. Ekranın kullanıcı kolaylığı sağlaması sebebiyle sistemin daha sık fiyat çalışması ve daha fazla üretim yapmalarına sebep olduğunu kaydeden Sözmen, şunları söyledi: "Sigortalılara daha hızlı fiyat verip üretim artışı sağlandı. Şirkete olan güvenimiz arttı. Yatırım sebebiyle acentelerin üretimini artırmaya yönelik çalışmalarına katkı sağladı. Rakip şirketlere göre görsel açıdan daha hoş olması ve hız açısından bir adım önde olması bize önemli bir avantaj sağladı" diye konuştu.

Teknoloji sayesinde insanlara daha fazla DOKUNACAĞIZ

Geçen ay düzenlenen Digital Age Summit 2018 etkinliğinde konuşan Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, "Yapay Zekâ sayesinde teknoloji işimizin bir parçası olacak ve insanlara daha fazla dokunacağız, onların tercihlerine göre iş yapan bir şirket olacağız" dedi.

Bu yıl 12. kez 'güven' teması ile geçen ay gerçekleşen Digital Age 2018 etkinliğinde "Trend Raporlarının Ötesinde Yapay Zekâ" panelinde Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen bir konuşma yaptı. Gün boyu gerçekleşen zirveye katılan tek sigorta şirketi Aksigorta idi. Son 3 yıldır teknolojiye yaptığı yatırımlarla dikkat çeken şirketin Genel Müdürü Uğur Gülen ile oturum öncesi özel bir röportaj yapma fırsatı da yakaladık. Yapay zekânın, neredeyse tüm kurumlarının iş akışlarında kullanıldığını, her geçen gün kullanım alanının genişlediğini, etkisinin arttığını ifade eden Gülen, "İlerleyen yıllarda teknolojiyi çok daha yoğun kullanacağız ve bu sayede müşteriye daha fazla dokunma imkânı bulacağız. Aksigorta, sigortalılarımız,





Rutin iş yapan insanlar mutsuz

Sohbetimiz boyunca acentelerle ilgili önemli açıklamalarda bulunan Gülen, ADA (Aksigorta Dijital Asistanı) adını verdikleri yapay zekâ uygulamasından da bahsetti. Acentelerinin gün içinde fiyat indirimi gibi birçok iş talep ettiğini belirten Gülen, ADA uygulaması sayesinde 2 saatte verilen yanıtın 2 dakikaya düştüğünü ve bunun da iş verimini artırdığını söyledi. Yapay zekâ uygulaması ile mevcut çalışanların iş kapsamından rutin operasyonların çıkarılarak daha katma değerli işlere yönlendirilmesinin hedeflendiğini söyleyen Gülen, "Çalışanlarımızın içindeki potansiyeli ortaya çıkarmak istiyoruz. Her şey para demek değil. Dünyadaki en mutsuz insanlar rutin işleri yapanlar. Acentelerimiz, ADA ve diğer yapay zekâ uygulamalarımızı kullandıkça işlerini daha hızlı ve başarılı bir şekilde yapacaklarını düşünüyorum" dedi.

aracılarımız ve çalışanlarımız ile herkesin kendi tercihlerine göre iş yapabileceği bir şirket olacak" dedi.

Yeni Dünya'ya ayak uyduran kazanacak

Teknoloji'nin gelişim hızını 2007 öncesi ve sonrası diye ikiye ayıran Gülen, her şeyin iPhone'un icadıyla değiştiğini söylüyor. "Son dört yıl öncesine kadar insanlar ve şirketler teknolojiye kolayca adapte olabiliyordu, fakat aradaki makas zaman geçtikçe açıldı" diyen Gülen sözlerine şöyle devam etti: "Bu değişimleri birey olarak fark ettiğimiz gibi kurum olarak da fark etmeye başladık. Kendi sektörümüze baktığımızda; trafikten ve kaskodan bahsederken artık bunları konuşarak bir yere varamayacağımızı anladık. Belki otonom araçlar sayesinde gelecekte trafik ve kaskoya da gerek kalmayacak. Teknoloji'nin hızından dolayı 2007 öncesine 'eski dünya', sonrasına ise 'yeni dünya' diyoruz. Buna uygun işler yapmak lazım. Yeni Nesil Sigortacılık anlayışımız da bunu temsil ediyor ve teknolojiye yatırım yapıyoruz."

İyi tanımlanmış işleri robotlar yapacak

Uğur Gülen şirket içinde iş tanımlarının, iş yapış biçimlerinin sürekli değişim gösterdiğini, tüm sektörler gibi acentelerin de bundan etkileneceğini belirterek şu değerlendirmede bulundu: "İş hayatında iyi tanımlı ve iyi tanımlanmamış işler var. 21. yüzyılın kalanında insanların çoğu iyi tanımlanmamış işlerde çalışacak. İyi tanımlanmış işleri ya robotlar yapacak ya da yapay zeka ürünlerine yaptırılacak. Robot Süreç Otomasyonu projemizde böyle doğdu. İster beğenilsin ister beğenilmesin gelişme bu yönde gidiyor. İyi tanımlanmamış işlerden ise insanın insanla olan iletişimini anlamalıyız. Bu ilişkiyi robotla, yapay zekâ ile kuramaz ve sürdüremezsiniz. İnsanla iletişimi en iyi yine insan yapar. Bu arada acenteler içinde bir şeyler söylemeliyim: Müşteri ilişkisi makinelere, robotlara, web sitelerine yaptırılamaz. Herkese özel ürün ancak acente tarafından hazırlanabilir. İş yine acenteye düşüyor. Acenteler de güçlü yönlerine, insan ilişkilerine yatırım yapmalılar. Acente müşterinin sadece sigortacısı olmamalı, bazı finansal konularda gerçek bir danışmanı olmalı. Müşterinin kendi başına yapamayacağı işler var, buna destek verebilmeli acenteler. Bu durumda acenteler de kendine yatırım yapmalı. Vazgeçilmez olmak için de müşteri acentenin bu değeri kazandığını bilmeli."

Aksigorta içinde 6 platform kurduk

"Yeni Nesil Sigortacılık" anlayışını şirket içinde nasıl organize ettikleri hakkında da açıklamalarda bulunan Gülen, bunun için 6 platform kurduklarını ve isimlerini 'müşteri odaklılık', 'içsel dijitalleşme', 'dışsal dijitalleşme', 'inovasyon', 'veri analitiği' ve 'yeni teknolojiler' koyduklarını söyledi. Yeni Dünya'nın içinde Eski Dünya'nın kurallarıyla var olunamayacağını belirten Gülen, bu platformların başına da çok başarılı gençleri getirdiklerini söyledi. "Her bir platformumuzda en az 20 kişi çalışıyor" diyen Gülen sözlerine şöyle devam etti: "Aksigorta içinde bu platformları kurduktan sonra fark ettik ki, çok hızlı bir şekilde büyümüşüz. Üç yılda muazzam bir noktaya geldik. Yeni Dünya diyoruz ama bu 10 yıl sonra belki Gerçek Dünya olacak. 2020'lerde teknoloji çok daha hızlı ilerleyecek ve biz de bu değişimde yerimizi alacağız."



'Bu yıl Kasko, KOBİ ve Hayat sigortalarına odaklanacağız'



Mapfre Sigorta CEO'su Alfredo Muñoz, geleneksel acenteler toplantısında yaptığı sunumda, "Acentelerimizin iş süreçlerini kolaylaştırdık. Geçtiğimiz yıl önemli yeniliklere imza attık" diye konuştu.

Mapfre Sigorta, acenteleriyle 4-6 Mayıs tarihleri arasında Titanic Deluxe Bodrum Hotel'de bir araya geldi. Bu yılki sloganı "En büyük değerimiz kusursuz ahengimiz" olan Mapfre Sigorta Acenteler Toplantısı'nın sunuculuğunu yazar, TV programcısı Yekta Kopan üstlendi. Mapfre Sigorta Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı, tüm acentelere geldikleri için teşekkür ederek bu yılki toplantının temasına ilişkin şunları söyledi: "Ebru Nedir? Ebru renklerin ahengidir, ahenkle dansıdır. Kısacası ahengin sanatı ve hatta ta kendisidir, bize baktığımda da bizi en başarılı kılan husus aramızdaki sıcaklık, iletişim, aramızdaki ahenktir. Bizi diğerlerinden ayıran, farklı kılan işte tam da budur! Sizler, hepiniz Mapfre Sigorta'nın renklerisiniz, bu renkler tıpkı ebru sanatında olduğu gibi ahenkle bir araya geldiğinde ortaya paha biçilmez bu resim çıkıyor. İyi ki her biriniz bu resmin bir parçasısınız."

Yüzde 7'lik paya sahip

Sırtıkırmızı'nın ardından sahneye gelen Mapfre Sigorta Genel Müdürü Alfredo Muñoz, 2017 yılına ilişkin genel bir değerlendirme yaparak, geçen yıl odaklanılan konulara değindi. 2017 yılı sektör sıralamasına bakıldığında 4. sıradaki Mapfre Sigorta'nın 2 milyar 682 milyon TL prim üretimiyle pazarda yüzde 7 paya sahip olduğunun altını çizdi. 2017 yılında acentelere yönelik yapılan gelişmelerden bahseden Muñoz, "Acentelerimizin iş süreçlerini kolaylaştırmak için geçtiğimiz yıl önemli yeniliklere imza attık. Satış kanallarımızın yenilemelerini takip edebilmeleri için oluşturduğumuz yenileme takip ekranı, CRM sistemi ve acentelerin eğitim ihtiyaçlarına cevap vermek için yeni kurduğumuz Ticari Eğitimler Departmanını bu yenilikler arasında sayabilirim. Ayrıca, temellerini attığımız dijitalizasyon projemizi söyleyebilirim" dedi.

Müşteri odaklı hizmet

Mapfre Sigorta'nın 2018 hedeflerini de paylaşan Muñoz şunları söyledi: "Odaklanacağımız konuların başında kasko, KOBİ ve hayat sigortaları yer alıyor. Ayrıca müşteri odaklı hizmet anlayışımızla hem sigortalılarımıza çok kanallı bir yapı ile hizmet vermek hem de potansiyel sigortalılarımıza farklı kanallardan ulaşarak dağıtım kanallarımızın portföy gelişimlerine katkı sağlamak için çalışmalarımızı sürdüreceğiz."



Sosyal sorumluluk projeleri için 500 bin Euro

Mapfre Sigorta Genel Müdürü Alfredo Muñoz, sosyal sorumluluk çalışmalarına büyük önem verdiklerini söyledi. Muñoz, "2017'de sosyal sorumluluk çalışmaları için 470 bin Euro'dan fazla bütçe kullandık. Çalışanlarımızın yüzde 27'si gönüllü faaliyetlerimizde görev aldı. 2018 yılında ise sosyal sorumluluk projelerimize 500 bin Euro bütçe ayırdık" dedi. Muñoz, "Kadın çalışanlarının liderlik yönlerini daha da geliştirmek adına 'Cinsiyet Konusu Odaklı Çeşitlilik ve Kapsayıcı Liderlik Programı' ve 'Kadın Yöneticilere Özel Liderlik Gelişim Programı' adıyla iki yeni eğitim programını hayata geçirdik. Bu çalışmalarımız bize Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) tarafından verilen Fırsat Eşitliği Modeli (FEM) Sertifikası'nı getirdi. Sektörümüzde bu sertifikayı almaya hak kazanan ilk şirket olduk" diye konuştu.


ERGO Yat Sigortası ile
her şey istediğiniz gibi!
ERGO Yat Sigortası ile tecrübe ve uzmanlık birleşiyor; tekneniz uluslararası standartlara uygun, kapsamlı korumaya kavuşuyor!
0850 211 11 11
www.ergosigorta.com
/ERGOTurkiye
/ERGOTurkiye
ERGO

‘Acentelere rakip değiliz, birlikte büyümek istiyoruz’

‘Mahallenizin sigortacısı’ 5 yaşında. Son dönemde küçük şehirlerde ve mahalle merkezlerinde açtıkları mağazalara yönelik ilgiden memnun olduklarını ve acentelerle ilişkilere de önem verdiklerini belirten Sigorta Cini Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Aydınlı,“Acentelere rakip değiliz; acentelerle birlikte çalışmak istiyoruz” diyor.





ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Fotoğraflar: Cihan Mutlu

Sigorta mağazaları ile sigortacılık yapan kurum', 'Perakende sigorta dağıtım zinciri', 'Mahallenizin sigortacısı'... Bulunduğunuz şehirdeki semtlerin caddelerinde ya da mahalle aralarında dolaşmayı seviyorsanız, sigortaya da ilgi duyuyorsanız kurduğum bu cümlelerin hangi markayı çağrıştırdığını hemen anlamışsınızdır; 'Sigorta Cini.' Gerçekten de alışveriş merkezlerinden tutun, büyük şehirlerin belirli merkezlerine ve küçük şehirlerde mahalle aralarına kadar açtığı ve sigorta konusunda yetkin kişilerin çalıştığı 'albenili dükkanlarla' sigortayı, tüketicilerle buluşturma, aynı zamanda sevdirme misyonu taşıyan Sigorta Cini, 5 yaşında. Şirket, 2013 yılında başladığı Türkiye serüveninde bugün 14 şehirde ve İstanbul-Esenyurt'ta son açtığı mağazasıyla 33 mağazaya ulaştı. Biz de Hayatımız Sigortalı Dergisi olarak şirketin 5'inci yılı olması vesilesiyle Haziran ayı kapağımıza Sigorta Cini Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Aydınlı'yı konuk ettik. Şirketin eski Hollandalı CEO'su Pieter-Bas Vos döneminde de Finans, İş Geliştirme ve Strateji Grup Müdürü görevinde bulunan Aydınlı, Sigorta Cini'nin geldiği noktada büyük emek sarf etmiş kişilerin başında geliyor. Şirketin İstanbul-Maslak, Spring Giz Plaza'daki genel müdürlük merkezinde gerçekleştirdiğimiz röportajda Aydınlı ile hem geride kalan 5 yılı masaya yatırdık ve 2013-2018 döneminin muhasebesini yapmasını istedik. Hem de Sigorta Cini'nin önümüzdeki dönemdeki hedeflerini öğrendik. Acentelerle ilişkilere büyük önem verdiklerini belirten Aydınlı, "Acentelere rakip değiliz; acentelerle birlikte çalışmak istiyoruz" diyor. Aydınlı, pilot dönemde alışveriş merkezlerine (AVM) yaptıkları yatırımların çok da beklentilerini karşılamadığını söylüyor; bununla birlikte küçük şehirlerde ya da büyük şehirlerin küçük semtlerinde, mahalle merkezlerinde açtığı mağazalara yönelik tüketici ilgisinden duyduğu memnuniyeti dile getiriyor.

60 farklı acente aramıza katıldı

Aydınlı'ya, Sigorta Cini'nin ilk yıllarında acentelerden gelen yoğun tepkileri hatırlatarak, "Bu tepkiler devam ediyor mu?" sorusunu yönelttim. Aydınlı, acentelerin her yeni oluşumda olduğu gibi ilk yıllarda Sigorta Cini'ne kuşku ile yaklaşmalarının gayet doğal olduğu düşüncesinde. Zaman içinde bu tepkilerin azaldığını vurgulayan Aydınlı, "Acentelere rakip değiliz; acentelerle birlikte çalışmak istiyoruz. Nitekim, Türkiye'nin her yerinden acentelerin başvuruları oluyor. Bugüne kadar 60 farklı acente Sigorta Cini ailesine katıldı" diyor.

"Sigorta Cini'ne katılmak isteyen acenteler için kriterleriniz nedir? Sözgelimi, sadece kasko ve trafik poliçesi kesen bir acente Sigorta Cini'de dahil olabilir mi?" soruma Aydınlı, şu yanıtı veriyor: "Aramıza katılmak isteyen bir acentenin 'oto sigortaları' ağırlıklı bir portföyü olabilir. Ancak, acente sahibinin bu portföyü büyütmesi ve sağladığımız imkanlardan da yararlanarak, konut, sağlık, kritik hastalıklar vb. ürünlerle ürün gamını genişleterek portföyünü çeşitlendirmesi önem taşıyor. Ayrıca, acente sahibinin girişimci, yeniliklere açık, vizyon sahibi, işini büyütmek isteyen bir kişi olması da çok önemli." "Peki, Sigorta Cini ailesine katılmak isteyen acentelere maddi bir yardım

Sigorta Cini ile çalışan acente ne gibi avantaj elde ediyor?

◆ Kurumsal ve profesyonel bir yapının bir parçası oluyor.

◆ Portföyünü daha da büyütüp, daha fazla müşteriye ulaşma imkanına sahip oluyor.

◆ Sigorta Cini'nin know-how, altyapı ve teknoloji imkanlarından yararlanıyor.

◆ Çok kısa sürede fiyat karşılaştırması yapabiliyor. Ürün bilgilerini bir kere girdiğinde fiyat ve karşılaştırmayı 1 dakika içinde alıp müşterilerine belli bir formatta sunabiliyor.



yapılıyor mu?" Aydınlı, bu soruya da şu yanıtı veriyor: "Acentelik faaliyetini durdurmaya yönelik çeşitli işlemler söz konusu. Bunun da acente sahipleri için belli masraf yaratıyor. Bu tip durumlarda desteğimiz oluyor. Ancak portföyleri ile ilgili olarak onlara büyük miktarda ödemeler yapmıyoruz."

Yaşlı teyze iki arkadaşıyla çıka geldi

Aydınlı'nın, küçük yerlerde ve mahallelerde bireylerin gösterdiği ilgiye ve mağazaların gösterdiği performansa yönelik olarak bizlerle paylaştığı 'yaşlı teyze' örneği de oldukça dikkat çekici. Sigorta Cini'nin, pilot dönemde açtığı İstanbul-Göztepe İstasyon Caddesi'ndeki mağazasında, yazlığı için konut sigortası yaptırmak için mağazayı ziyaret eden yaşlı bir kadına 'konut sigortası' yapılmış. Yaşlı kadın, mağaza çalışanlarının gösterdiği ilgiden o kadar memnun kalmış ki; ertesi gün iki tane kadın arkadaşıyla mağazaya gelmiş ve arkadaşlarının da yazlıkları için sigortaya ihtiyacı olduğunu mağaza personeline iletmiş. "Bizim de tam olarak yapmak istediğimiz bu. Yaşlı teyze örneği, özellikle müşterilerle iletişim kurulabilecek mahallerde mağaza açmanın ne kadar isabetli olduğunu da bizlere gösterdi" diyor Aydınlı.

AVM'lerdeki müşteri trafiği sigortaya yansımadı

İş modellerini müşteri ihtiyaçlarına göre sürekli güncellediklerini belirten Aydınlı, AVM'lerde açtıkları mağazaların müşterilerin sigorta alma sürecindeki beklentileriyle



33. mağaza İstanbul Esenyurt'ta açıldı

Sigorta Cini Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Aydınlı'nın verdiği bilgilere göre, Sigorta Cini mağaza açılışlarını sürdürecek. Şirket, Giresun ve Gaziantep'in ardından 33'üncü mağazasını Mayıs ayında İstanbul'un son yıllarda gelişen semtlerinden Esenyurt'ta açtı. Bu yıl İstanbul'da Anadolu Yakası'nda bir de ofis açacak olan Sigorta Cini ayrıca, 2018 ve 2019'u kapsayacak şekilde İzmir, Ankara, Bursa ve Adana gibi büyük şehirlerde mağazalar açmayı planlıyor.

Sigorta Cini mağazalarında yok yok!

Türkiye'de 5 yılı geride bırakan Sigorta Cini'nin günümüzde 1 tanesi hayat/emeklilik (NN Hayat ve Emeklilik) 18 tanesi de hayat dışından (elementer) olmak üzere tam 19 şirketle anlaşması var. Diğer bir deyişle tüketiciler söz konusu şirketlerin ürünlerini Sigorta Cini mağazalarından satın alabiliyor. Aydınlı'dan öğrendiğimize göre, şirketin hayat dışında birlikte çalıştıkları 18 şirket, toplam prim üretimi bakımından sektöründe yüzde 70'ini temsil ediyor. Şirket çeşitliliği nedeniyle mağazalarda ürün gamı da oldukça geniş. Tüketiciler, kasko ve trafik sigortalarından, konut, sağlık ve kritik hastalıklar sigortasına kadar ihtiyaç duydukları tüm ürünleri mağazalarda bulabiliyor. Hatta, tüketicilerin siber riskler sigortası gibi yeni piyasaya sunulan ürünleri de satın alabilmeleri mümkün.



Aydınlı, odasını süsleyen ve babasının hediye ettiği 'Benjamin' isimli ağaçtan kararlarını verirken ilham aldığını söylüyor.



Ünlü ressam Nolde'nin izinde Almanya yollarına düştü

Sıra geldi, kapak röportajlarımızın en ilgi çekici bölümü olan 'sigortacıların hobileri'ne. Sigorta Cini Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Aydınlı'dan öğrendiğimize göre en büyük tutkusu 'seyahat etmek.' Bugüne kadar yaklaşık 20 ülkeyi gezdiğini belirten Aydınlı, sanat tarihine ilgi duyduğunun altını çizerek, gittiği ülkelerde 'sanatla ilgili müzeleri gezmekten keyif aldığını dile getiriyor. Aydınlı, Almanya-Danimarka sınırında olan Danimarka doğumlu (Daha sonra yaşadığı toprakların Almanya'ya katılmasıyla Alman olan) ünlü ressam Emil Nolde'nin atölyesini gezdiğini ve bulunduğu ortamdan çok etkilendiğini itiraf ediyor. Almanya'da Bremen Mızıkacıları, Türkiye'de ise tarihin en eski tapınağı olan Urfa'daki 'Göbeklitepe", Aydınlı'nın ziyaret etmekten büyük keyif aldığı yerler arasında yer alıyor. Tiyatro'yu da çok sevdiği ifade eden Aydınlı, her yıl 40-45 oyun izlediğini söylüyor.

örtüşmediğini söylüyor. İkisi İstanbul, biri de Ankara'da olmak üzere 3 tane AVM'de mağaza açtıklarını dile getiren Aydınlı, şu bilgileri veriyor: "AVM'lerdeki müşteri trafiğinin, sigorta mağazalarında sigorta alımına dönüştüğünü söylemek mümkün değil. AVM müşterileri mağazalarımızı ziyaret etseler bile müşterilerin sigorta alımları beklediğimiz kadar olmadı. Bu sebeple bu mağazalarımızı, daha iyi sonuç alabileceğimiz yakınlardaki mahalle merkezlerine taşıdık."

Aydınlı'ya 5 yıllık dönemde şirketin kâra geçip geçmediğini de sordum. Aldığım yanıta göre, Sigorta Cini henüz kâra geçmemiş. Buna mukabil, Sigorta Cini'nin dünyanın en büyük hayat sigortası ve emeklilik gruplarından NN Intenational Group'un bir parçası olduğunu hatırlatan Aydınlı, "Sermayedarla anlaştığımız şekilde ve belli bir plan dahilinde yatırımlarımız devam ediyor. Önümüzdeki birkaç yıl da yatırımlar sürecek. Yatırım döneminin sonunda şirketimiz planlarımıza göre kâra geçecek" diyor.

Tüketiciler online karşılaştırma yapabiliyor

Aydınlı'ya piyasaya yeni giren bazı şirketlerin dijital sigortacılığa ve dijital kanallardan satışa ağırlık verdiğini hatırlatarak, "Anlaşmalı sigorta şirketlerini ürünlerini internet sitenizden satın almak mümkün mü?" sorusunu sordum. Aydınlı'nın verdiği bilgilere göre, www.sigortacini.com.tr'ye girerek tüketiciler sigorta şirketlerinin sundukları ürünlerle ilgili online fiyat karşılaştırması yapabiliyor. Ancak, siteden ürün satışı Seyahat Sağlık ve DASK'la sınırlı. Şirket stratejisi gereği tüketiciler bunun dışındaki ürünleri mağazalardan satın alabiliyor. Tüketici, ayrıca siteye girip, teklif formunda istediği ürünü belirttiğinde en kısa sürede ilgili kişilerce aranarak teklif sunuluyor veya yüzyüze bir iletişim tercih ediyorsa müşteriye en yakın Sigorta Cini mağazasına da yönlendiriliyor.

2018'de 2 kat büyüyeceğiz

Aydınlı'dan söyleşimizin sonunda 2018 yılında Sigorta Cini ve sigorta sektörü ile ilgili büyüme tahminlerini sordum. Aydınlı, Sigorta Cini'nin bir önceki yıla göre 2 kat büyümeyi planladıklarını belirtiyor; sektörün ise bu yıl enflasyondan arındırılmış (reel) yüzde 10 büyümesinin beklenebileceğini söylüyor.





Endüstri 4.0 acenteler için de büyük fırsat yaratacak

Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken

Axa Sigorta'nın düzenlediği, 'Endüstri 4.0' ve 'Sigorta 4.0' başlıklı İstanbul Bölge Toplantısı'nda konuşan Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, Endüstri 4.0 uyumlu sigortacılığın acenteler için de fırsat yaratacağını söyledi.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Endüstri 4.0, ya da 4'üncü kuşak endüstri, artık Türkiye'nin de gündeminde. Yapay zekâ, nesnelerin interneti, akıllı konutlar derken, şimdi de robotların da üretim tesislerinde yerini almaya başladığının haberlerini duymaya başladık. Çok yakında sigorta sektörünü de etkileyecek Endüstri 4.0, son olarak Axa Sigorta'nın 14 Mayıs'ta düzenlediği, 'Endüstri 4.0' ve 'Sigorta 4.0' başlıklı İstanbul Bölge Toplantısı'nda da gündeme geldi. Hayatımız Sigortalı olarak takip ettiğim, Axa Sigorta'nın üst düzey yöneticileri ve Axa acentelerinin katıldığı toplantıda, Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken'i dinleme fırsatı buldum. Toplantıda acentelere yol haritası çizen Ölken, Endüstri 4.0 ve Endüstri 4.0'le uyumlu sigortacılık olan Sigorta 4.0'ün acenteler için de fırsat yaratacağını söyledi.

Yeni ürünler yolda

Toplantıdan sonrada ayaküstü sohbet ettiğim Ölken, sektörde büyük ilgi gören 'Telematikli kasko' ürününden sonra, Endüstri 4.0 uyumlu yeni ürünlerin yolda olduğunu vurguladı. 'Akıllı konut sigortası', 'robot sigortası' vb. ürünler şirketin projeleri arasında yer alıyor. Toplantıda, "Artık, trafik değil, fiyat rekabeti değil, farklılıkları konuşmak önemli" diyen Ölken, acentelerin yeni ürünlere odaklanması gerektiğini vurguladı. Ölken'in verdiği bilgilere göre, şirket bu yıl, kasko başta olmak üzere, sağlık, konut, mühendislik, kurumsal ve ticari sigortalarda büyümeyi sürdürecek. Bunların dışında da şirket, 'Kadın Girişimci Sigortası', 'Avon Kadınlarına Yönelik Tamamlayıcı Sağlık Sigortası' gibi ürünlerde de satışını da artırmayı hedefliyor. Ölken, Axa Sigorta'nın bu yıl büyüme oranının yüzde 15'ten büyük olacağını, net faaliyet kârının ise 200 milyon TL'yi aşacağını tahmin ediyor.

Ölken, toplantıda Axa Sigorta'nın mart ayında piyasaya sunduğu 'Telematikli Kasko' ile ilgili bilgiler de verdi. Söz konusu ürün, sigortalıların davranış biçimini de ödüllendiriyor ve iyi sürücülere primlerinde indirim sağlıyor. Şirket, ilk etapta 1.000 poliçe satmayı hedefliyor. Ürünü satın almak isteyen bireyin telefonuna 'Axa Go' isimli aplikasyonu indirmesi ve aracına telematik cihazı taktırması gerekiyor. Pilot aşamada Axa, poliçeyi satın alan 1000 müşterisine söz konusu cihazı ücretsiz hediye ediyor.

Günde 112 milyon TL hasar

Ölken, acentelere yaptığı sunumda, sektörde hasar ödemelerinde artışa da dikkat çekti. "Sektör, günde 112 milyon TL hasar ödüyor" diyen Ölken, 2017 yılında 40 milyar TL prim toplayan sektörün 28.4 milyar TL hasar ödemesi yaptığını kaydetti.

Sigorta şirketleri Endüstri 4.0 ile ilgili ürünlere kafa yormalı

Axa Sigorta'nın İstanbul Bölge Toplantısı'nda uzun yıllar Siemens'te çalışmış Ali Rıza Ersoy da Endüstri 4.0'ı tanıtan sunum yaptı. Ersoy'un verdiği bilgilere göre, Endüstri 4.0, özetle 2013-2014 yıllarında Doğu ülkelerinin sanayi üretim hacminin ilk kez, Batı ülkelerini sanayi üretim hacmini aşması sonucu Batı tarafından geliştirilmiş. Endüstri 4.0, insanın kas gücünü sistemden çekiyor ve bunun yerine robotları sanayide istihdam ediyor. Ersoy, verdiği örneklerle, Endüstri 4.0'ün etkisiyle yapay zekanın işlettiği marketlerin, giyilebilir teknolojilerin, sürücüsüz araçların vb. sigortalanması konusunda sigorta şirketlerinin de önümüzdeki dönemde kafa yorması gerektiğini söyledi. Toplantı sonrasında Ersoy'un etrafını çeviren acentelerin yönelttiği "Endüstri 4.0, işsizliği artıracak mı?" sorusunu Ersoy, "Hayır artırmayacak, Endüstri 4.0, yeni iş sahaları yaratacak" diye yanıtladı.



Hayat Sigortaları > Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası

Gelecek bugün başlar

Çocuğunuzun eğitimi güvencemiz altında

Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ile çocuğunuzun eğitimini başınıza gelebilecek beklenmedik olaylara karşı güvence altına alın.

Kuveyt Türk şubeleri,
Albaraka Türk şubeleri ve
Katılım Emeklilik acentelerinde!

- Çocuğunuzun yıllık eğitim masrafları doğrultusunda teminat tutarı
- Yaşam kaybı ve kaza sonucu daimi maluliyet teminatı
- Vergi indirimi



Katılım Emeklilik

0850 226 0 123
www.katilimemeklilik.com.tr
/katilimemeklilik */katilimemek*

Katılım Cep uygulamasını indirmek için QR-Code'u okutun.

Google play
App Store

TSEV şimdi de İran'lı sigortacıları eğitecek

Yurtdışına eğitim hamlesini başlatan Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV), İranlı sigortacılara eğitim verecek. TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan, yabancılara yönelik eğitimin, ülkemizin bulunduğu bölgede sigortacılık alanında çekim merkezi olmasına katkı yapacağını söylüyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com



TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan

Öğrencileri eğitimlerin sonunda Tüpraş'a bile götürüyoruz

TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan, sohbetimizin sonunda sorduğum "Peki, teori ile pratik bütünleşiyor mu? Öğrencilere saha da eğitim veriliyor mu?" soruma da şu yanıtı veriyor: "Evet, öğrencilere sahada da eğitim veriliyor. Öğrenciler, eğitimlerinin sonunda Temel Sigortacılık programında yangın branşında Tüpraş, nakliyatta Yılport Limanı, kazada ise Borusan Oto'ya, İleri Sigortacılık Programı'nda ise sadece yangın branşında ise Eren Holding'in kağıt ve ambalaj fabrikasına götürülüyor. Öğrenciler, riskleri ve risklere karşı alınan önlemleri yerinde görüyor; böylece hem bilgilerini pekiştiriyor hem de risk yönetimi konusunda deneyim kazanıyorlar."

Her şeyin başı eğitim" sözü, bir toplumda eğitimin önemini vurgulamak için sıkça kullandığımız çok önemli bir söz. Eğitim, belli sektörlerdeki çalışanların daha vasıflı hale gelmesi yanında, makro düzeyde de ülkenin gelişmesi açısından kritik öneme sahip. Olaya biraz da mesleki eğitim boyutunda bakarsak, eğitim, 'sigorta' gibi teknik ve bir o kadar karmaşık bir alanı, sektörle ilgili bireylerin daha iyi anlayabilmesi, bilgi ve yetenek düzeylerini geliştirmeleri açısından da büyük önem taşıyor. Bu konuda, sigorta sektöründe çalışan ya da çalışmak isteyen bireylerin her daim yanında çok önemli bir kurum var: Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV). 45 yıldır eğitimlerine devam eden Vakıf, son günlerde tatlı bir telaş içinde. Bunun nedeni de yabancı bir ülkeden sigortacılara eğitim verilecek olması. Vakıf, önümüzdeki günlerde İran'dan gelecek bir sigortacı grubunu, ülkemizde ağırlayacak.

Geçen ay TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan'ı Vakfın, Teşvikiye-İstanbul'da bulunan Genel Merkez'in de ziyaret ettim. Sektörün çok yakından tanıdığı bir isim olan Hazine Müsteşarlığı ve Türkiye Sigorta Birliği'nde de (TSB) görev yapmış Kalkavan, 3 yıldır da TSEV'in Genel Müdürlük görevini yürütüyor. TSEV'in yurtdışı eğitim hamlesi ve Türkiye'deki faaliyetleri ile ilgili olarak sohbet ettiğim Kalkavan, yutdışındaki sigortacılara yönelik eğitim faaliyetlerinin, ülkemizin bulunduğu bölgede sigortacılık alanında çekim merkezi olmasına katkı yapacağını söylüyor.

İran'dan sonra sırada Sudan var

İran'lılara yönelik eğitimin içeriği konusunda bilgiler veren Kalkavan, eğitimin 3-5 günlük 'butik' bir eğitim olacağını, içeriğinin ise risk yönetiminden oluşacağını söylüyor. Kalkavan'dan öğrendiğimize göre, İran'lı sigortacılardan sonra sırada Sudan'lı sigortacılar var. Bu konuda da teklif yapılmış; yetkili makamlarla da görüşmeler sürüyor. Sudan'lılar, İran'lılardan farklı olarak ülkemizde TSEV'den 'hayvan hayat sigortacılığı' konusunda eğitim almak istiyormuş.

TSEV'in yurtiçine yönelik eğitim

program sayısı da giderek artıyor. Kalkavan'ın verdiği bilgilere göre, TSEV'in birkaç eğitim programı söz konusu. Bunların en eski ve en köklüsü de 'Temel Sigortacılık.' 1973 yılında başlayan ve 1993'e kadar 2 yıl süreyle uygulanan program, 1993'den bu yana 1 yıl süreyle uygulanıyor. İkinci eğitim programı olan 'İleri Sigortacılık' ise 10 yıldır uygulanıyor. Üçüncü eğitim türü ise günceli yakalayan, kısa süreli eğitim programları ki bu eğitim de yaklaşık 10 yıldır uygulanıyor. Bunlarla birlikte Kalkavan'ın, Müdürlük görevine getirildikten sonra başlayan 'Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş' eğitimleri söz konusu. Bu eğitim sektör yanında sektör dışında da büyük ilgi görüyor. Söz konusu program, hayat dışı (elementer) için 4 gün, hayat/emeklilik için 3 gün sürüyor. Programa, sigortacılıkla da ilgisi olan sözgelimi Türk Hava Yolları, inşaat firmaları gibi firmaların çalışanları da katılıyor.

Engelliler sektöre kazandırıldı

TSEV'in 'engellilere yönelik' faaliyetleri de var. Mapfre Sigorta işbirliği ile 2016 yılı Kasım ayında 'Engelliler için Meslek Edindirme Programı' düzenleyen TSEV, 10 gün süren eğitimin sonunda eğitimlerini tamamlayan 9 engelli bireye 'Temel Sigortacılık Belgesi' verdi. Kalkavan, söz konusu belgeyi alan engelli bireylere ilişkin bilgilerin sigorta sektörüyle paylaşıldığını ve oldukça ilgi gördüğünü söylüyor.

Online eğitimler de yapılıyor

TSEV, 2015'ten itibaren 'online' eğitimlere de başlamış. Kalkavan'dan öğrendiğimize göre TSEV, online bir platform kiralamış. Belli bir konuda kısa süreli eğitimleri dileyen bireylere (ya da gruba) online olarak veriyor. Burada da dersin hocası, bilgisayar kamerasının önüne geçip, dersi öğrencilere anlatıyor. Öğrenciler de dersi bilgisayarları başında online takip ediyor; hatta sorular sorabiliyor. Online eğitimlerin öğrenciler için bir de avantajı var: Dersleri kaçıran bireyler 1 ay içinde kendilerine verilen şifre (password) ile girerek kaçırdıkları dersleri izleme imkanına sahip oluyor.



TSEV'in eğitimlerine katılanların sayısı artıyor

TSEV'in eğitim program sayısı 55'e yükseldi

▼ TSEV'in 2017 Mart sonunda 34 olan eğitim program sayısı, bu yılın mart sonunda yüzde 62 artışla 55'e yükseldi.
▼ Eğitim programları içinde ağırlığı 23 adet ile Kısa Süreli Eğitim Programları (KSEP) alıyor.
▼ 2017 Mart sonunda 3 olan şirketlere yönelik eğitim programları da bu yılın aynı döneminde 10'a yükselerek artan bir trend izliyor.
▼ Eğitimlere katılan, katılımcı sayısı da bu yılın mart sonunda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 83 artışla 772'ye ulaştı.
▼ Eğitim program saati de Mart sonu itibarıyla yüzde 72 artışla 1.150 saate yükseldi.



"Elemanımı TSEV'e yollamıyorum, çünkü elimde tutamıyorum"

TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan'dan aldığımız bilgilere göre, evvelden bazı Genel Müdürlerin çalışanlarını bir yıllık Temel Sigortacılık Eğitim Programına göndermek istemediğini ve "Elemanlarımı, TSEV'in eğitim programlarına yollamak istemiyorum. Çünkü, elimde tutamıyorum. Hemen başka şirkete geçiyorlar" dediğini söylüyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin önceden Vakfa yaptığı karşılıksız yardım yerine her üye için bir yıllık programdan bir kontenjan sağlaması ile bu sorunun da ortadan kalktığını belirten Kalkavan, bu uygulama ile artık sektörde faaliyet gösteren her şirketin bir yıllık programa katılan asgari bir katılımcısının olmasının son derece önemli olduğunu ifade ediyor.

Kadrajımda Sigorta'nın galibi 'Aile' isimli kareyle Tufan Bilir

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın (TSEV) mart ayı içinde başlattığı fotoğraf yarışması sonuçlandı. 'Kadrajımda Sigorta' konusu ile düzenlenen yarışmada birincilik ödülünü Tufan Bilir'in çektiği 'Aile' isimli fotoğraf karesi alırken, yarışmada ikinci Erkan Kalenderli, üçüncü ise Gökalp Bilici oldu. Yarışmada mansiyon ödülünü ise Serkan Daldal aldı. 1'inci olan yarışmacıya 5 bin TL, 2'nciye 3 bin TL, 3'üncüye ise 2 bin TL, mansiyon ödülü alana da 500 TL para ödülü verildi. Ödül alan ilk 3 fotoğraf ve mansiyon ödülü alan fotoğraf yanında, sergi ödülü alan 29 fotoğraf, (toplam 33 fotoğraf) 28 Mayıs'ta başlayan ve 3 Haziran'a kadar sürecek Sigorta Haftası boyunca Nazım Hikmet Kültür ve Sanat Evi'nde tüm fotoğraf severler için sergileniyor.





Trafik'te büyük şirketlerin pazar payını küçükler kapıyor

Sigorta sektöründe trafik sigortasında dengeler değişiyor. Allianz, Mapfre Sigorta, Sompo Japan, gibi şirketlerin söz konusu branşta pazar payı azaldı. Trafik poliçesi satmaya iştahlı bazı küçük şirketlerin ise pazar payı artıyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Türk sigorta sektöründe geçen yıl büyük gürültü koparan Zorunlu Trafik Sigortası'ndaki 'tavan fiyat' uygulamasının başlamasının üzerinden 1 yılı aşkın bir zaman geçti. Geride kalan süre içinde söz konusu uygulamanın sonuçları ile ilgili bir muhasebe yapılırsa, primlerde ortalama yüzde 30-35 düşüş nedeniyle uygulamanın sigortalıları fazlasıyla memnun ettiği söylenebilir. Buna karşın, olaya bir de sigorta şirketleri açısından bakıldığında ise işin rengi biraz farklı. Geçen yıl 12 Nisan'da başlayan tavan fiyatla ilgili olarak seslerini bir hayli yükselten sigortacılar hep bir ağızdan; "Uygulama, trafik sigortasındaki zararı artıracak!" demişlerdi. Nitekim, sigortacıların korktukları başlarına geldi. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) açıkladığı verilere göre sektör 2016'da kârlı olduğu trafik branşında 2017 yılında 538 milyon TL, 2018'in ilk çeyreğinde ise 100 milyon TL'ye yakın zarara uğradı. Allahtan, imdada diğer branşlar yetişti; trafik dışındaki branşlardaki kârlı tablo, sigortacıların morallerini bir parça yükseltti. Peki, "Trafikteki tavan fiyat uygulaması sektörde dengeleri nasıl değiştirdi?" "Büyük şirketler trafik sigortası yazmaya halen istekli mi?" Biraz da bu soruların yanıtlarını vermeye çalışalım: İlk baştan şunu söyleyelim ki; trafik sigortasında pazarda dengeler değişiyor. Büyük şirketlerin söz konusu branşta pazar payı azalırken, Ethica, Quick gibi küçüklerin ise pazar payı artıyor.

İlk 20'nin pazar payı azaldı

Biraz da rakamları konuşturalım; trafik branşında dengeler nasıl değişiyor; ona bakalım. Trafik'te toplam prim üretimine göre ilk 20 şirketin pazar payı yüzde 90'ın üzerinde olduğu için söz konusu 20 şirketi ele aldık. TSB'nin son yayımlanan 2018 yılı ilk dört aylık verileri ile geçen yılın aynı dönemini karşılaştırdık. 2018 verileri gelinen nokta, 2017'nin verileri de tavan fiyat uygulamasının henüz başladığı dönemde şirketlerin pazar paylarını göstermesi açısından anlamlı. Rakamlar analiz edildiğinde, ilk olarak ilk 20 şirketin pazar payının azalması dikkat çekiyor. 2017'nin ilk dört ayında yüzde 96.08 olan pay, bu yılın aynı döneminde 1.73 puan düşüşle yüzde 94.35'e geriledi.

Toplam prim üretimine göre sıralamada, 2'inci 10 sıradaki (11-20 arası) şirketlere baktığımızda,

Büyükler içinde Aksigorta trafikte ayrışıyor

Büyük şirketler arasında bir şirket var ki; trafik branşında diğerlerinden ayrışıyor: O da Aksigorta. Yine,Türkiye Sigorta Birliği verilerinden hareket edersek, şirket ilgili branşta pazar payını 5.51 puan artışla bu yılın ilk 4 ayında yüzde 7.27'ye yükseltmiş. Bir anlamda Allianz'ın kaybettiği pazar payının önemli bir kısmı Aksigorta'ya geçmiş. Trafikte pazar payını artıran Aksigorta kâr etmeyi de başardı. Şirket, 2018'in ilk çeyreğinde 34.2 milyon TL kâr (teknik kâr) yazdı.



YAVUZ ÖLKEN

Axa Sigorta CEO'su

Tavan fiyatta trafik branşında kâr etmek zor

Axa Sigorta, hayat dışı sektörde trafik branşında pazar payını geçmiş yıllara göre azaltan şirketler arasında yer alıyor. Trafikte pazar paylarının halen yüzde 7'ler mertebesinde devam ettiğini belirten Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "Tavan fiyat uygulamasından, serbest tarifeye geçilmediği sürece yüzde 7'ler civarındaki pazar payımız devam edecek. Sektörde hiçbir şirketin trafikte pazar payı da yüzde 9'dan fazla değil. Tavan fiyat ortamında şirketlerin trafik branşında kâr etmesi de çok zor" diyor.

TRAFİKTE İLK 20 ŞİRKETİN PAZAR PAYI YÜZDE 94.35

Sıra	Şirket	Toplam üretim 2018-4 (TL)	Toplam üretim 2017-4 (TL)	Pazar payı 2018-4 (%)	Pazar payı 2017-4 (%)	Değ.* (%)	Reel Değ. (%)
1	Allianz Sigorta	508,899,583	600,516,876	10.57%	15.48%	-15.26%	-23.55%
2	Anadolu Sigorta	470,603,074	390,918,892	9.77%	10.08%	20.38%	8.60%
3	Sompo Japan Sigorta	412,552,324	390,575,252	8.57%	10.07%	5.63%	-4.71%
4	Aksigorta	350,136,276	68,203,469	7.27%	1.76%	413.37%	363.12%
5	Doğa Sigorta	349,043,153	266,399,660	7.25%	6.87%	31.02%	18.20%
6	Axa Sigorta	334,551,101	293,907,723	6.95%	7.58%	13.83%	2.69%
7	Halk Sigorta	324,081,851	242,682,029	6.73%	6.26%	33.54%	20.47%
8	Mapfre Sigorta	294,924,828	446,078,977	6.12%	11.50%	-33.89%	-40.36%
9	Ethica Sigorta	229,598,359	124,651,520	4.77%	3.21%	84.19%	66.16%
10	Quick Sigorta	222,143,617	0	4.61%	0.00%	0.00%	0.00%
	İlk10 Şirket	**3,496,534,165**	**2,823,934,399**	**72.60%**	**72.81%**	**23.82%**	**11.70%**
11	Neova Sigorta	207,876,759	221,572,117	4.32%	5.71%	-6.18%	-15.36%
12	Güneş Sigorta	139,388,948	142,976,834	2.89%	3.69%	-2.51%	-12.05%
13	HDI Sigorta	115,695,561	95,147,775	2.40%	2.45%	21.60%	9.69%
14	Koru Sigorta	114,546,394	69,604,849	2.38%	1.79%	64.57%	48.46%
15	Türk Nippon Sigorta	104,909,002	89,089,834	2.18%	2.30%	17.76%	6.23%
16	Ankara Sigorta	102,188,303	58,903,623	2.12%	1.52%	73.48%	56.50%
17	Ray Sigorta	97,418,044	77,567,380	2.02%	2.00%	25.59%	13.30%
18	Ergo Sigorta	60,554,701	68,796,006	1.26%	1.77%	-11.98%	-20.59%
19	Unico Sigorta	54,587,116	33,270,819	1.13%	0.86%	64.07%	48.01%
20	Eureko Sigorta	50,192,012	45,550,710	1.04%	1.17%	10.19%	-0.60%
	İlk 20 Şirket	**4,543,891,006**	**3,726,414,344**	**94.35%**	**96.08%**	**21.94%**	**10.00%**

*2017 Ocak-Nisan dönemine göre. Kaynak: Türkiye Sigorta Birliği.

TRAFİKTE EN KÂRLI 5 ŞİRKET

Şirket	Teknik kâr (TL)
Aksigorta	34.273.783
Sompo Japan Sigorta	18.631.651
Mapfre Sigorta	10.111.939
Ethica Sigorta	8.785.022
Quick Sigorta	6.781.891

Kaynak: Türkiye Sigorta Birliği. Ocak-Nisan 2018.

Neova Sigorta ve Güneş Sigorta'nın pazar payında düşüş diğer şirketlere göre daha hızlı. Neova'nın geçen yılın ocak-nisan dönemindeki yüzde 5.71 olan payı, bu yılın aynı döneminde 1.39 puan düşüşle yüzde 4.32'ye gerilerken, Güneş Sigorta'nın ise yüzde 3.69 olan pazar payı, 0.8 puan düşüşle yüzde 2.89'a gerilemiş. İkinci 10 şirket arasında, Koru ve Ankara Sigorta'nın ilgili branşta pazar payındaki artış (Koru'da 0.59 puan, Ankara Sigorta'da 0.60 puan) özellikle dikkat çekiyor.

İlk 10'da en hızlı düşüş Mapfre'de

Piyasa dengelerindeki asıl bomba, (toplam prim üretimine göre) ilk 10'da yer alan şirketlerde patlıyor. Bir zamanlar, trafik sigortasında piyasayı domine eden Allianz, Mapfre ve Sompo Japan'in pazar paylarında ciddi düşüş söz konusu. Bunlar arasında hayat dışında ve trafik branşında sektör lideri Allianz'ın pazar payındaki 4.91'lik düşüş çok anlamlı. Sompo Japan Sigorta'da 1.5 puan, en hızlı düşüşün yaşandığı Mapfre Sigorta'nın pazar payında da 5.38 puanlık düşüş söz konusu.

Büyük şirketler dışında, sektörde yeni oyucular ya da pazar payı görece küçük şirketlere göz attığımızda piyasanın yeni oyuncusu Quick, yüzde 4.61'lik payla kendine trafikte sağlam bir yer edindi. Keza, trafik sigortasında iştahlı şirketlerden Ethica da söz konusu branşta pazar payını 1.56 puan artışla yüzde 4.77'ye yükseltti.

100 TL prim için 134 TL ödendi!

"Peki, bazı büyük şirketler neden trafik branşına soğuk bakıyor?" Bunun temel nedeni, tavan fiyat uygulaması ve 'kârsızlık' problemi. Çünkü, büyük şirketlerin yöneticilerinin bir kısmı, tavan fiyat uygulamasında şirketlerin kâr etmelerinin zor olduğunu ileri sürüyor. Axa Sigorta'nın 14 Mayıs'ta düzenlediği, 'Endüstri 4.0' ve 'Sigorta 4.0' başlıklı İstanbul Bölge Toplantısı'nda acentelere yönelik sunum yapan Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken'in sektörde trafik branşı ile ilgili sözleri oldukça manidar: "2017'de sektörde 100 TL prim için 118 TL hasar + 10 TL acente komisyonu + 6 TL gider olmak üzere toplam 134 TL ödendi."

Allianz örneğine dikkat

Biraz da TSB'nin geçen günlerde açıkladığı sektörün 'kâr/zarar' rakamlarına odaklanalım. Rakamlar gerçekten de büyük şirketlerin neden trafik branşında pazar payını azalttığını gözler önüne seriyor. Hayat dışı sektörde bu konuda en güzel örnek de Allianz Sigorta. 2018'in ilk 4 ayında trafik branşında pazar payını, 2017'nin aynı dönemine göre yaklaşık 5 puan azalışla yüzde 10.57'e çeken Allianz, söz konusu branşta zarar etmekten de gene de kurtulamamış. Şirket eğer pazar payını azaltmamış olsaydı, zarar rakamının daha da büyük olacağını görmek için kahin olmak gerekmiyor. 2018'in ilk çeyreğinde 16.6 milyon TL zarar (teknik zarar) eden Allianz Sigorta'nın geçen yılın aynı döneminde (tavan fiyatın olmadığı dönemde) 83.3 milyon TL ile en fazla kâr eden şirket olduğuna da dikkat çekmek gerekiyor. Keza, hayat dışı sektörün trafikte önemli oyuncularından Axa'nın pazar payı da trafikte geçen yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında yüzde 7'ler civarında istikrarlı seyretmesine karşın, şirket yılın ilk çeyreğinde ilgili 32.6 milyon TL zarar etmekten kurtulamamış. Kuşkusuz, Allianz, Axa gibi şirketler, portföyleri büyük piyasayı domine eden şirketler, uzun yıllardır sigortalılara hizmet veriyorlar. Bu nedenle geçmişten gelen yükümlülükleri de haliyle zararda etkin oluyor.



ERDEM AYDINLI

Sigorta Cini Yönetim Kurulu Üyesi

Sigorta Cini mağazalarında trafik sigortası satışı azalmadı

Sigorta Cini'nin hayat dışında 18 şirketle anlaşması var. "Sektördeki bazı şirketlerin tavan fiyattan dolayı trafikte pazar payını azaltması Sigorta Cini mağazalarındaki trafik sigortası satışlarını nasıl etkiledi?" sorumuzu Sigorta Cini Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Aydınlı, şu şekilde yanıtladı: "Tavan fiyatın başladığı dönemde çalıştığımız şirket sayısı daha azdı. Büyük şirketlerin bir kısmının fizibilite çalışmaları ve bütçeleri doğrultusunda pazar paylarını azalttıkları doğru. Ancak, sektöre yeni giren ve bizimle çalışan bazı şirketlerin de trafik sigortası satma konusunda iştahlı olduğunu görüyoruz. Bu nedenle Sigorta Cini mağazalarında trafik sigortası satışı azalmadı."



MURAT BÜYÜKÇELEBİ

TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi:

Acenteler trafikte de şirketlerin satış politikasına bağlı

Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF) Başkanı Murat Büyükçelebi, tavan fiyat uygulamasından dolayı hayat dışında bazı büyük sigorta şirketlerinin trafik sigortası satmak istemediğini buna karşın bazı küçük şirketlerin trafikte pazar payını artırdıklarını söylüyor. Bazı, sigorta şirketlerinin, tavan fiyattan dolayı 'zarar ettiklerini' ileri sürdüklerini belirten Büyükçelebi, "Büyük şirketler, 5,6,7 gibi bazı kârlı basamaklar dışındaki basamaklardaki araçları sigortalamak istemiyor. Bu konuda ayrıca, acenteleri eleştirmek doğru değil. Acentelerin de trafik branşında, sigorta şirketlerinin satış politikalarına bağlı hareket ettiklerini söylemek gerekiyor" diyor.

TRAFİK YENİDEN ZARARDA

Yıl	Teknik kâr/ zarar (TL)
2013	-654.443.795
2014	-884.771.903
2015	-2.384.643.850
2016	18.897.884
2017	-538.061.296
2018*	-95.624.932

*Ocak-Mart dönemi.
Kaynak: Türkiye Sigorta Birliği.

TRAFİKTE EN ÇOK ZARAR EDEN 5 ŞİRKET

Şirket	Teknik zarar (TL)
Halk Sigorta	-34.545.541
Axa Sigorta	-32.667.169
Ergo Sigorta	-17.838.123
Groupama Sigorta	-16.926.475
Allianz Sigorta	-16.619.253

Kaynak: Türkiye Sigorta Birliği. Ocak-Nisan 2018.


YOKLUĞUNUZDA
ÇOCUĞUNUZ
YERİNİZİ
DOLDURAMAZ.
AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE
Yılda sadece 149 TL'ye
Kazaen vefat durumunda
25.000 TL
tazminat
+
10 yıl boyunca
1.300 TL
her ay
+
10 yıl boyunca her yıl
1.300 TL
eğitim desteği
Gelin, Ailem Ziraat Güvencesinde Sigortası yaptırın, kazaen vefatınız halinde
çocuğunuz güvencesiz kalmasın. Ayrıntılı bilgi ve işlemleriniz için,
sizi Ziraat Sigorta acentesi olan Ziraat Bankası Şubelerimize ve
www.ailemziraatguvencesinde.com adresine bekliyoruz.
Ziraat Sigorta
Güvenceniz için daha fazlası
0850 222 97 00
Müşteri İletişim Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr
Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.
/ziraatsigorta

Yenilikçi yatırımlara **liderlik etmek görevimiz**



Aylin Somersan Coqui

Allianz Türkiye'nin İzmir'de yatırımını yaptığı yeni operasyon merkezi Allianz Kampüs, 27 Nisan Cuma akşamı, Başbakan Binali Yıldırım, Allianz Grubu Global CEO'su Oliver Baete ve Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan Coqui tarafından hizmete açıldı.

Allianz Türkiye'nin, büyüme öngörüleri, iş sürekliliği ve sürdürülebilirlik yaklaşımı doğrultusunda İzmir'in Gaziemir İlçesi'nde hayata geçirdiği operasyon merkezi Allianz Kampüs, 27 Nisan Cuma akşamı düzenlenen törenle faaliyetlerine başladı. Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan Coqui'nin ev sahipliğinde düzenlenen açılış töreninde, Başbakan Binali Yıldırım, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Jülide Sarıeroğlu, İzmir Valisi Erol Ayyıldız, İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu ve Allianz Grubu Global CEO'su Oliver Baete de konuşma yaptı. Törene ayrıca Allianz Sigorta ile Allianz Hayat ve Emeklilik Yönetim Kurulu Başkanı Cansen Başaran-Symes, Allianz Türkiye yöneticileri, mesleki birlik temsilcileri, sigorta sektörünün önde gelen isimleri, iş ortakları, iş dünyasından isimler ve Allianz Kampüs çalışanları da katıldı.

Operasyon merkezimizi İzmir'e taşıdık

Ev sahibi olarak söze başlayan Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan Coqui "Türkiye sigorta sektörünün lideri olmanın sorumluluğuyla, yenilikçi yatırımlara liderlik etmek bizim görevimiz. Operasyon merkezimizi İzmir gibi muazzam bir şehre



taşımanın mutluluğunu, bize temelden inşa ettiğimiz Allianz Kampüs yaşatıyor. İnşaatına geçen yılın Mart ayında başladığımız kampüsümüze sadece bir sene kadar kısa bir süre içerisinde kavuşmamızı sağlayan iş ortaklarımız ve paydaşlarımıza sonsuz teşekkür ederim" dedi.

Türkiye'ye inancımız tam

Allianz Grubu Global CEO'su Oliver Baete ise "Bana Allianz Grubu 10 yıl sonra neye benzer diye sorduklarında Allianz Türkiye'ye bakın, onlar gibi çevik, yenilikçi ve vizyoner olacak diyorum" ifadelerini kullandı. Gelecek planlarını uzun vadeli projeksiyonlara göre yaptıklarına ve Türkiye'nin sürekli büyüyen ekonomisine tanıklık etmekten büyük mutluluk duyduklarına değinerek "Sahip olduğu güçlü büyüme potansiyeline tam olan inancımızla, 2008'den bu yana 5 milyar Türk lirasına ulaşan Türkiye'ye yaptığımız yatırımları gelecekte de sürdürmeye kararlıyız. İçinde bulunduğumuz Allianz Kampüs, bu niyetimizin en güçlü göstergesi" dedi.



İzmir'de taş üstüne taş koyanın başımın üzerinde yeri var

Başbakan Binali Yıldırım, törende yaptığı konuşmada İzmir'in her şeyin en güzeline layık olduğunu, kente taş üstüne taş koyanın başları üzerinde yeri olduğunu söyledi. Allianz'a ve küresel yatırımcılara Türkiye'yi tercih ettikleri için teşekkür eden Yıldırım, "Bu Türk-Alman kadim dostluğunun da bir göstergesidir" dedi. Bu açılışı Almanya ziyaretinde teklif ettiklerinde arkadaşlarının 'Efendim bina açılışı, gitsek mi gitmesek mi?' dediklerini, kendisinin de İzmirli bir hemşerilerine iş, aş sağlayan olması halinde gece gündüz gideceğini söylediğini anlatan Yıldırım, onun için bugün burada olduklarını söyledi.

27 milyon Euro'luk yatırım yapıldı

Yüzde 80'inde Türkiye menşeli firmalarla çalışılan Allianz Kampüs için 27 milyon Euro'luk yatırım yapıldı. Yüzde 75'inde Ege Bölgesi'nden şirket ve tedarikçilerle iş birliğiyle inşa edilen operasyon merkezinde işe alınan, yüzde 81'i İzmir çevresinden olan 413 çalışanın yüzde 74'ü ise yeni mezun. Hali hazırda Allianz'da çalışan 210 kişiyse görevlerine yeni operasyon merkezinde devam etmek üzere Türkiye'nin dört bir yerinden İzmir'e taşındı. Alsancak'taki Allianz Türkiye Ege Bölge Müdürlüğü'nün de Allianz Kampüs'e taşınmasıyla birlikte Allianz Kampüs, 665 çalışanla faaliyete başladı.


Kadınlara özel
Prenses kasko
Kaza yapmak keyfinizi kaçırmasın!
Türkiye'de bir ilk!
Ray Sigorta kaza anında ve sonrasında sizin yerinize tüm işlemleri hallediyor.
Üstelik hiçbir ek ücret ödemeden!
Özel ihbar hattı: Hasar anında hızla bize ulaşın, gerisini bize bırakın.
Özel vale hizmeti: Olay yerine gelecek vale kaza tespit tutanağını doldursun, aracın çekilme işlemlerini yapsın.
Ulaşım hizmeti: Yaya kalmayın. Kaza sonrasında istediğiniz yere taksi ile gidin. Üstelik ücretini biz karşılıyoruz!
Aracınızı ayağınıza getiriyoruz: Hasarlı aracınızı servise götürüp ikame aracınızı istediğiniz yere getiriyoruz. Onarılan aracınızı da istediğiniz adreste size teslim ederken ikame aracı teslim alıyoruz.
444 4 729
raysigorta.com.tr
RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Fon yönetimi için yeni bir seçenek:

ROBO ADVISORY



Serra Eren Sarıoğlu

Ludens İleri Finansal Hizmetler ve Danışmanlık'ın geliştirdiği sistem, özellikle Bireysel Emeklilik'te katılımcılara özelleştirilmiş fon dağılım tavsiyelerinde bulunuyor. Bu algoritma belli zamanlarda bir optimizasyon çalıştırarak, kişinin risk profiline göre uygun fon dağılımını belirliyor.

Sigorta sektöründe her gün yeni bir gelişme yaşanıyor. Ludens İleri Finansal Hizmet ve Danışmanlık'ın geliştirmiş olduğu 'Robo Advisory' sistemi özellikle Bireysel Emeklilik'te katılımcılara özelleştirilmiş fon dağılımı tavsiyelerinde bulunuyor. Ludens İleri Finansal Hizmetler ve Danışmanlık'ın Yönetici Ortaklarından Serra Eren Sarıoğlu, Robo advisory kavramını dilimize "robot danışmanlığı" olarak çevirebileceğimizi söylüyor.

Katılımcıya tavsiyede bulunuyor

2014 yılında kurulan ve İstanbul Teknokent'te faaliyet gösteren Ludens'in misyonunu, finans alanındaki bilimsel yöntemleri pratik uygulamalara dönüştürerek hem piyasa profesyonelleri hem de bireysel yatırımcılar için kullanışlı araçlar oluşturmak diye açıklayan Sarıoğlu, "Özellikle bireysel emeklilik sisteminde tasarruf ve yatırım yapan yaklaşık 11 milyon katılımcı var. Bireysel emeklilik fonları yanında bireysel ve kurumsal yatırım fonlarını yöneten portföy yönetim şirketleri büyük bir kitleye hizmet veriyorlar. Biz Ludens olarak bireysel emeklilik sistemindeki katılımcılara özelleştirilmiş fon dağılım tavsiyesi veren bir sistem geliştirdik. Bu sistem bir finansal algoritmaya dayanıyor. Bu algoritma belli zamanlarda bir optimizasyon çalıştırarak, kişinin risk profiline göre ona uygun fon dağılımını belirliyor. Ayrıca, ürünümüzün tanıtımını yaptığımız www.besiq.com.tr sitesinden detaylara ulaşabilirsiniz" diyor.

Fonları geriye dönük izliyor

Sarıoğlu, sistemin nasıl çalıştığını şöyle anlattı: "Kullandığımız yazılım bireysel emeklilik sisteminin başından beri gerçekleşmiş bütün fon hareketlerini geriye dönük olarak izliyor ve belirli kurallarla değerlendiriyor. Buna back testing diyoruz. Yatırımcıların fon seçerken farklı risk profilleri olabilir. Bazı bireyler yüksel riski tercih ederken kimileri riskten kaçınabilir. Bu yazılımda her risk profili için benchmark üzerinde getiriler ve öneriler yaratabilen bir algoritmaya sahibiz. Sistem geçmiş verilerin yanında pek çok finansal değişkeni hesaba katarak öneri geliştirebiliyor."



Nazlı Kalfa

Sektör, bu sistemle daha iyi bir yere gelecek

Ludens İleri Finansal Hizmetler Danışmanlık Şirketi'nin bir diğer Yönetici Ortağı Nazlı Kalfa ise Robo Advisory sayesinde, yatırımcının daha bilinçli bir fon seçimi yapacağının altını çiziyor. Kalfa, "Bağımsız danışmanlık henüz mevzuatımızda yok. Diğer taraftan portföy yönetim şirketi veya katılımcı elinde yeterli veri ve bilgiler olduğunda fon değişim kararını daha sağlıklı verebilir. Aralık sonunda gelen bir mevzuat değişikliği 'fonların değişiklik yapma hakkını kişiler portföy yönetim şirketlerine devredebilirler' hükmünü getirdi. Bu anlamda portföy yönetim şirketleri de küçük birikimlere sahip, çok sayıda katılımcıya danışmanlık hizmeti verebilme konumuna geldiler. Bu da robot danışmanlık hizmetinin portföy yönetim şirketlerinin gündemine gelmesini sağladı" diyor.



Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker

Denizlerde kaza olmadan önce **önlem alınması için çalışıyoruz**

"Türk Denizciliği'ne Bakış" adlı panelde konuşan Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker, "Önce insan hayatı diyoruz. Denizlerde kaza gerçekleşmeden önce önlemler alınması yönünde toplumsal çalışmalar yürütüyor ve bilinçlendirme projelerini hayata geçiriyoruz" dedi.

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

Türkiye'de deniz turizmi ve taşımacılığının ülke ekonomisindeki katkısı çok büyük olmasına rağmen, sigortalı deniz aracı sayısının oranı bugün ne yazık ki yüzde 5'in altında. Karasularımızda hem deniz aracı sahipleri, yolcular ve deniz çalışanları herhangi bir kaza riskine karşı korumasız. Su Araçları Sorumluluk Sigortası alanında uluslararası standartlarda hizmet veren ve yaklaşık 2 bin 200 sigortalı deniz aracını portföyünde bulunduran tek kurum olan Türk P&I bu oranın yükselmesi için çeşitli projelerle bilinçlendirme çalışmaları yürütüyor. Önce insan hayatı diyen Türk P&I, kaza gerçekleşmeden önlemler alınması yönünde yürüttüğü toplumsal çalışmalar ve bilinçlendirme projeleri ile dikkat çekiyor.

Geçen ay 11 Mayıs günü Türk P&I'ın destek olduğu "Türk Denizciliği'ne Bakış" adlı panelde deniz turizminin uzmanlarıyla denizlerde güvenlik sorunları masaya yatırıldı. Gazeteci Noyan Doğan'ın moderatörlüğünde Fethiye'de gerçekleşen panelin konuşmacıları arasında Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşarı Ahmet Selçuk Sert, Fethiye Belediye Başkanı Behçet Saatcı, Deniz Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Vekili Şadan Kaptanoğlu, Fethiye DTO Yönetim Kurulu Başkanı Şaban Arıkan ve Türk P&I Genel Müdürü Ufuk Teker yer aldı. Panel süresince denizcilik sektöründe istihdamdan, sektörün ekonomideki payına, deniz turizminden taşımacılığa, denizlerde güvenlikten su araçları sorumluluk sigortalarına kadar birçok konuda cevabını bekleyen sorular yanıtlandı.

Denizcilik sektöründe yatırım yapılamıyor

Fethiye'de gerçekleşen panelde konuşan Türk P&I Genel Müdürü Ufuk Teker sektörde yaşanan zorluklardan bahsederken en büyük zorluğun denizcilik piyasasında yaşanmakta olan derinleşmiş ve 8 yılı bulan kriz sebebi ile armatörlerin ve işletmecilerin altında ezilmekte olduğu finansal zorluklar olduğunu söyledi. Ufuk Teker "Finansal zorluklar yüzünden yeni denizcilik yatırımları yapılamıyor. Hatta Deniz Ticaret Odası tarafından yayınlanmakta olan 2017 faaliyet raporundaki rakamlara göre filomuzun genişlemesinde durağan bir dönem



içerisinde olduğumuz görülüyor. Deniz Ticaret Odası armatörleri rahatlatacak finansman arayışlarını durmaksızın sürdürmekte. P&I açısından baktığımızda ise rakiplerimiz çok köklü ve Batılı şirketlerdir. Toplamda 13 P&I sigortacısından oluşan grup kulüpleri adı verilen birliktelik ise dünya filosunun yüzde 90 oranında bir bölümüne teminat sağlamaktadır. Bu tröst niteliğindeki birliktelik ise dünya ticaretine yön veren petrol şirketleri ve büyük tüccar şirketlerin P&I sigortacıları seçiminde tercihen kullanması piyasayı fazlası ile etkiliyor. Bu yüzden pazardan pay alırken beklenmedik zamanlarda çeşitli engeller ile karşılaşılabilmekteyiz. Fakat Türk P&I kurulurken bu zorlukların farkındaydık ve gelişim sürecimizi bu durumları gözeterek planlamaktayız" dedi.

Teknelerin kusurlarında yüzde 90 iyileşme sağlandı

Kuruluşundan bu yana geçen dört yıllık kısa sürede önemli bir pazar payına ulaşan Türk P&I, sigortalı deniz aracı sayısının oranı bugün yüzde 5'in altında olan Türkiye'de, insan hayatını önemseyerek, kaza gerçekleşmeden önlemler alınması yönünde toplumsal çalışmalar ve bilinçlendirme projeleri yapıyor. Yerinde yapılan ön analiz ve fizibilite çalışmaları ile sahayı bilinçlendirdiklerinden söz eden Ufuk Teker kazayı minimize eden önlemleri denizcilere aktarıyoruz diyor ve sözlerini şöyle sürdürüyor: "2014-2015 yılları arasında yolcu/araba taşımacılığı yapan ve teminatı altında bulunan bütün büyük firmaların gemilerine yaklaşık 500 inceleme gerçekleştirdik. 164 milyon yolcusu olan iç hatlarda yapılan ziyaretlerde riskleri yerinde görerek, gemilerin yaklaşık 98'lik bir bölümünde en az 1 ve üstünde kusur olmak üzere toplamda yaklaşık 3600'e yakın kusur bulduk ve kusur listeleri hazırladık. Bu süreçte kusurlu olan firmalarda seminerler verdik, risk azaltma çalışmalarını takip ettik ve sonunda ziyaret kusurlarının yüzde 90'dan fazlasının düzeltilmesini sağladık. Bu çalışma sonucunda şehir içi hatlarda riskli hareketli sürme iskeleler yerine açılır kapanır rampalara geçiş süreci, personel emniyeti konusunda yeniden yapılanma ve yeni departmanlarının kurulması, gemilerin daha sık periyotlarda ve bağımsız denetleme/survey firmalarının da kullanılarak denetlenmesi çalışmaları, önemli maliyetlerle limanlar ve terminallerde ilave koruyucu önlemler alınması aşamalarını takip ederek iyileştirdik."

Denizciler ve yolcular videolarla bilinçlendirilecek

Türk P&I yeni bir uygulama daha başlatıyor. Sektör için ilk olacak bu uygulamada şirket, hazırlayacağı videolar aracılığı ile denizcilik ile ilgili önemli bilgiler, denizlerdeki riskleri önceden görerek ortadan kaldırmayı sağlayacak verileri denizciler ve yolcularla paylaşacak. Örneğin bu videolarla tersaneye girerken ve çıkarken yapılması gerekenler, teknede güvenli yaşam, tekneyi terk ederken nelere dikkat etmek gerekir? Tekne nasıl boyanır? Nasıl cilalanır? Personel seçimi gibi deniz insanının ve yolcusunun bilmesi gereken önemli bilgiler anlatılacak. Videolar Türk P&I sosyal medya hesaplarından paylaşılacak. Türk P&I Genel Müdürü Ufuk Teker "Denizlerde hem yolculara karşı taşıyanın sorumluluklarının teminat altına alınması, hem çevre risklerinin hem de personele karşı işletmecilerin sorumlulukları ile birlikte tüm 3. şahıs sorumluluklarının teminat altına alınması gerekliliği olduğu açık. Biz mümkün olduğunca ilgilileri bilgilendirmek ve bu konuda toplumu bilinçlendirme görevini misyon edindik. Hatta bu teminatın kanuni zorunluluk olduğunun altını çizerek tüm ilgilileri her platformda bilgilendirmekteyiz. Bu misyonumuzu devam ettirmeye devam edeceğiz" dedi.



Gazeteci Noyan Doğan

Türk P&I Genel Müdürü Ufuk Teker

Fethiye Belediye Başkanı Behcet Saatcı

Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Ahmet Selçuk Sert

Deniz Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Vekili Şadan Kaptanoğlu

Fethiye DTO Yönetim Kurulu Başkanı Şaban Arıkan

Kazaların çevresel risklerini de teminat altına alıyor

İşletme sahiplerinin çevreye karşı verebilecekleri zararı da sigorta kapsamı altına alan Türk P&I, çevre kirliliği risklerini gemi kaynaklı ve kıyı tesisi olarak 2 kısıma ayırıyor. Gemi kaynaklı risklerin teminatını P&I sigortacıları sağlarken, gerçekleşen kazalar sonucu 1 milyar dolar limite kadar teminat sağlanıyor. Teminatın içeriği temizlik masrafları, ekolojik etkilerin giderilmesi, kaza neticesinde yerel otoritenin uygulayacağı cezalar, enkaz varsa enkazın işaretlenmesi ve kaldırılması, dolaylı olarak etkilenmelerin (balıkçılık, turizm gibi ana sektörlerin) tazmin edilmesi ve ölüm ve yaralanma neticesinde tedavi masraflarını karşılıyor. Tankerler ile ilgili önemli vakalarla karşılaştıklarını belirten Ufuk Teker, "Oluşan zararları hızlıca tazmin ediyoruz. P&I sigorta teminatı bulunmayan hadiselerde hem müdahalede gecikmeler yaşanıyor hem de tazmin noktasında finansman sorunları ortaya çıkıyor. Çevreye verilen ve geri dönüşü olmayan zararlar da cabası... Türkiye'de 160 adet kaldırılmamış enkaz gemi, 50 adet sigorta teminatı olmayan hayalet gemi olarak nitelendirdiğimiz ve süreç içerisinde batmaya mahkûm gemi mevcut" diyerek sözlerini tamamlıyor.

'Gençler kaygısız değil birikim yapmak istiyor'

Anadolu Hayat Emeklilik'in 18-25 yaş arasındaki katılımcılara özel olarak sunduğu 'Genç Emeklilik Planı'nda, katılımcı sayısı 100 bin'e ulaştı. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan, "Gençlere kaygısız, Z kuşağı derler. Aslında öyle bir şey yok. Birikim yapmak istiyorlar" diyor.



Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan

Anadolu Hayat Emeklilik'in 18-25 yaş arasındaki katılımcılara özel olarak sunduğu 'Genç Emeklilik Planı'nda (GEP), katılımcı sayısı 100 bin'e ulaştı. Geleceğini güvence altına almak isteyen gençlerin tercihi olan ve Nisan 2015'te satışına başlanan Genç Emeklilik Planı, gençlerden büyük ilgi görüyor. Konuyla ilgili olarak Anadolu Hayat Emeklilik tarafından 3 Mayıs'ta bir basın toplantısı düzenlendi. Toplantıda, gençlerin GEP'e olan ilgisinden duyduğu memnuniyeti dile getiren Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan, "Bu gençlere kaygısız, Z kuşağı derler. Aslında öyle bir şey yok. Birikim yapmak istiyorlar" dedi. Toplantıda, GEP'te 100 bin'inci katılımcı olan Nazlıcan Kasımoğlu, Uğur Erkan'ın elinden plaket aldı. Anadolu Hayat Emeklilik'in hali hazırda 25 yaş altındaki aktif katılımcı sayısının toplam katılımcıların içindeki payının giderek arttığını belirten Erkan, "Genç Emeklilik Planı katılımcı sayısı çok kısa sürede 100 bine ulaştı. Genç Emeklilik Planı'mızı satışa sunduğumuz günden bu yana şirketimizden bireysel emeklilik hesabı açtıran genç katılımcı oranımız ise sektör ortalamasının iki katından fazla" dedi.

BES'e erken giren hayata bir adım önden başlar

Gençlerin erken tasarruf etmeye başlamasının çok önemli olduğunu belirten Erkan, "Bir genç, 18 değil de 25'te başlarsa o gencimiz 100 TL ödeyeceğine 140 TL öder. Genci, erken ödemeye başlatabilirsek; hayata da bir adım öne başlar" diye konuştu. GEP'te 3 yılı geride bıraktıklarını ifade eden Erkan, planın şirket için de çok eğitici olduğunu kaydetti. Gençlerden de çok beslendiklerini dile getiren Erkan, şunları söyledi: "Bu gençlere kaygısız, Z kuşağı derler. Aslında öyle bir şey yok. Tabii ki belirsizlikler var; ama en azından geleceğe yönelik plan yapmak istiyorlar. Bir birikim yapmak istiyorlar. Dijital alınma kanallarının farklı olduğunu gördük. Başta sosyal sorumluluk diye başlamıştık simdi ana konumuz oldu. 100 bine ulaştık katılımcı sayısında çok mutluyum."

Rakamlarla Genç Emeklilik Planı (GEP)

▼ GEP satışa sunulduktan bu yana şirkette bireysel emeklilik hesabı açtıran katılımcılar arasında 18-25 yaş arasında olanların payı yüzde 14'e yükseldi.

▼ GEP'te aktif katılımcıların plana dahil oldukları ortalama yaş 21.7.

▼ GEP'te aktif katılımcıların sistemde ödedikleri aylık katkı payı 131 TL civarında.

▼ Gençler, ödemeleri genellikle kredi kartı ve otomatik ödeme talimatı vererek gerçekleştiriyor.

▼ Katılımcıların yüzde 85'i çalışarak ya da ailelerinden ilgili tutarları talep ederek ödemelerini bizzat kendi kartlarından ve hesaplarından yapıyor.

Harçlığımdan arttırıp, geleceğe dönük birikim yapıyorum

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com



Anadolu Hayat Emeklilik'in gençlerden büyük ilgi gören Genç Emeklilik Planı'nda (GEP) 100 bin'inci katılımcı olan ve Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan'ın elinden bir plaket alan Nazlıcan Kasımoğlu, hayata umutla bakan pırıl pırıl bir genç. Aynı zamanda da 'tasarruf ve birikim yapmanın' önemine inanan bilinçli bir genç. Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ve GEP'le ilgili olarak sorularımızı yanıtlayan Kasımoğlu, "Harçlıklarımdan arttırdığım paralarla geleceğe dönük birikim yapmak istedim. Artık kıyıya köşeye hiç para ayıramadığım için üzülmüyorum" diyor. Söyleşimizde biraz da kendisini tanıtmasını istediğimiz Kasımoğlu, 20 yaşında. İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde 1. sınıf öğrencisi. Henüz çalışmaya başlamamış.

BES faydalı ve güvenilir

BES'e dahil olmasının tamamiyla bireysel bir tercihi olduğunu, bu konuda ailesinin her hangi bir etkisinin olmadığını ifade eden Kasımoğlu, "Harçlıklarımı biriktirmek istiyordum. Bireysel emekliliği kendim araştırıp buldum. İş Bankası'nda görüştüğüm yetkililerin bilgilendirmesi ile BES'e dahil olmaya karar verdim" görüşünü dile getiriyor. Kasımoğlu, ileriye dönük para biriktirmek adına BES'in faydalı ve güvenilir bir sistem olduğunu düşündüğünü vurgulayan Kasımoğlu, yüzde 25 devlet katkısı ile birlikte sistemde hemen kazanmaya başladığını söylüyor. Kasımoğlu, sektördeki birçok şirket arasından neden Anadolu Hayat Emeklilik'i tercih ettiği konusunda şunları söylüyor: "Anadolu Hayat Emeklilik, çok köklü bir şirket. Hiç tereddüt etmedim. Harçlıklarımdan ödeyeceğim için çok yüksek ödeme yapamazdım. Gençlere özel avantajlar sunulduğu ve diğer planlara göre daha avantajlı olduğu için Genç Emeklilik Planını tercih ettim."

Gençler bir an önce dâhil olsun

İleride oluşabilecek ihtiyaçlarını karşılamak üzere birikim yapmak için BES'e dahil olduğunun altını çizen Kasımoğlu, emeklilik döneminde toplu para almak ya da ömür boyu maaş elde etmek konusunda, ilerleyen dönemlerdeki ihtiyaçlarıma göre tercihte bulunacağını söylüyor. Kasımoğlu'ndan son olarak, henüz BES'e dahil olmamış gençlere yönelik mesajlarını aldık: "Birçok arkadaşımın her ay kolaylıkla ayırabileceği bir tutar. Bir an önce sisteme dahil olsunlar. Artık kıyıya köşeye hiç para ayıramadığım için üzülmüyorum, onlara da vakit kaybetmeden dahil olmalarını öneriyorum."

Kendirci Çocuğun hikâyesi birincilik getirdi


Oya Akkul



Anadolu Hayat Emeklilik'in 12 yıldır düzenlediği 'Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması'nda bu yıl dereceye girenlere ödüllerinin verildiği tören, Tepe Nautilus Alışveriş Merkezi'ndeki sergi alanında 10 Mayıs'ta gerçekleştirildi. Yarışmanın bu yılki birinciliğini Oya Akkul, 'Kendirci Çocuk' adlı hikâyesiyle kazandı. Hayatımız Sigortalı'ya açıklamalarda bulunan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan, "Kadınlarla birlikte yürüyoruz. Bu da bizi çok mutlu ediyor" dedi. Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması'nın birincisi Oya Akkul ise Anadolu Hayat Emeklilik'in kadınlara değer vermesinden bir kadın olarak mutluluk duyduğunu belirterek, 'Kendirci Çocuk'un hikâyesini Hayatımız Sigortalı'ya anlattı: "Bir Gaziantep gezisi yapmıştık. Kendirci Çocuğu orada gördüm. Loş, rutubetli, içinden su akan, kapkaranlık bir mağaraydı. Orada kendir işleniyordu. İşte bu fotoğraf, kendir üretiminde çalışan bir çocuğun zorlu hikâyesini anlatıyor." Fotoğraf severler sergiyi, 10 Haziran'a kadar gezebilecek.

"Türk Nippon Mobil" YAYINDA

Türk Nippon Mobil ile sigortalılar bundan böyle kasko ve trafik poliçelerini hangi şirketten olursa olsun takip edebilecek, hasar dosyalarının durumlarını sorgulayabilecek ve sadece bir tıkla çekici hizmetinden yararlanabilecek.



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta, mobil sigortacılık alanında yeni bir uygulamaya imza attı. iOS ve Android cihazlara uyumlu, yeni "Türk Nippon Mobil" mobil uygulaması ile Türk Nippon Sigorta müşterileri kasko ve trafik poliçelerini hangi şirketten olursa olsun takip edebiliyor. Uygulama üzerinden hasar dosyalarının durumları sorgulanabiliyor ve ihtiyaç halinde sadece bir tıkla çekici hizmetinden faydalanılabiliyor. Ayrıca, Türk Nippon Sigorta müşterisi olsun ya da olmasın uygulamayı indiren herkes, yurtiçi veya yurtdışı seyahatleri için seyahat sağlık poliçelerini istedikleri acenteyi seçerek oluşturabiliyor ve Türk Nippon Sigorta kampanyalarından haberdar olabiliyor.

Kullanıcı dostu

Sigortalılarına ve sigortalı adaylarına interaktif anlamda kolaylık sunmayı amaçlayan "Türk Nippon Mobil" uygulaması, ihtiyaçlara göre detaylandırılmış içerik ve kullanımı kolay tasarımı ile kullanıcı dostu bir uygulama olarak tasarlandı. Kullanıcıların tüm kasko ve trafik poliçelerini sigorta şirketi hangisi olursa olsun bu platform üzerinden takip edebilmeleri, uygulamanın en önemli özellikleri arasında. Buna ek olarak kullanıcılar, cep telefonlarına indirecekleri uygulamanın hasar sorgulama bölümü üzerinden, kendi dosyaları hakkında tüm bilgilere kolayca erişim sağlayabiliyor.

Hayatı kolaylaştıran inovatif bir platform

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu söz konusu uygulamayla ilgili olarak şunları söyledi: "Yeni mobil uygulamamızla şirketimiz bünyesindeki tüm sigortalılarımızın yanı sıra, sigortalımız olmayan ancak sigortaya önem veren herkesin hayatını kolaylaştıracak inovatif bir platform oluşturduk. Her konuda olduğu gibi, sigorta ihtiyaçlarının giderilmesi aşamasında da internet ve mobil araçlar vazgeçilmezlerimiz içinde yerlerini aldılar. Bu nedenle ihtiyacın doğduğu noktada bireysel kullanıcılara kaliteli ve kullanım anlamında en efektif hizmeti sunmak bir zorunluluk halini aldı. Bu aşamada biz de müşterilerimize olan yakınlığımızı kaybetmeden, onları satış kanallarımızdan koparmadan, sigortacılık faaliyetlerini kolayca sürdürebilecekleri bir mobil sigorta platformu hazırladık" dedi.

Türk Nippon Mobil neler sunuyor?

- Kullanıcılar uygulama sayesinde tüm Türkiye'deki Türk Nippon Sigorta acentelerini görüntüleyebilir ve istedikleri acenteyi istedikleri yerden kendileri belirleyebilir.
- Türk Nippon Sigorta poliçelerinin yanı sıra, uygulama üzerinden diğer şirketlerden kesilen trafik ve kasko poliçelerinin takibi yapılabilir.



- Sigortalılar kampanyalardan haberdar edilir ve Türk Nippon Sigorta'nın sağladığı avantajlardan kolaylıkla yararlanabilir.
- Türk Nippon Mobil ile hasar takibi yapılabilir, sigortalılar dosya durumundaki değişiklikleri ve eksik evrak detaylarını cep telefonlarından rahatça takip edebilir.
- Uygulama, Türk Nippon Sigorta'dan poliçesi olmayan kullanıcılara açık. İsteyen herkes uygulama üzerinden yurtiçi veya yurtdışı poliçelerini kesebilir, Türk Nippon Sigorta acentelerine ulaşabilir ve kampanyaları görebilir.



Rolls-Royce Cullinan, zorlu etaplarla yoluna devam ediyor!

Eşi benzeri görülmemiş bir ortaklığa girişen Rolls-Royce ve National Geographic dergisi, yeni model Cullinan'in bu yıl sonu planlanan dünya promiyerinden önce, Kuzey Avrupa, Orta Doğu ve Amerika Birleşik Devletleri'nde son kez gerçekleşecek denemelerin güncel fotoğraflarının ve filmlerinin yayınlanması için birlikte çalıştı. Son mücadele, 4 Nisan Çarşamba günü İskoçya dağlarında başladı ve National Geographic, Rolls-Royce sosyal medya hesaplarından da yayınlandı. Macera, Avusturya'daki karla kaplı Alp Dağları'ndan, Orta Doğu'daki kurak çöllere ve ABD'deki engebeli arazilere uzanan, çok sayıda zorlu etapla devam ediyor.



Anadolu Isuzu, yeni aracını dünyaya ihraç edecek

Anadolu Isuzu, Türkiye'de 7'ncisi düzenlenen Busworld Otobüs Fuarı'nda, ürün grubundaki tüm araçlarıyla fuarın en çok konuşulan markası oldu. Türkiye'nin en prestijli tasarım organizasyonu Design Turkey Yarışmasında "İyi Tasarım Ödülü"'nün sahibi olan Isuzu Novociti Life'nin Türkiye'deki ilk tanıtımı da 19-21 Nisan 2018 tarihlerinde İzmir'de düzenlenen Busworld Fuarı'nda gerçekleştirildi.

Toyota'ya inovasyon ödülü



Toyota, dünyada ve Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek uygulamaya başladığı Toyota İnteraktif Showroom projesi ile "IDC CIO Awards" ödülleri inovasyon kategorisinde büyük ödüle layık görüldü. "Yılın En İyi İnovasyonu" ödülünde zirvede yer alan Toyota'nın bu projesi ile müşteriler showroomlara gitmeden tüm modeller hakkında canlı olarak uzman danışmanlardan bilgi alabiliyor. Otomotiv dünyasında bir ilk olma özelliği taşıyan sistem ile Toyota müşterileri, danışman o an neye bakıyorsa müşteri de kendi bilgisayarı, tableti veya akıllı cihazından bu görüntüyü görebiliyor. Görüşme sırasında aksesuar, fiyat gibi müşterinin ihtiyaç duyabileceği her türlü bilgi de sözlü ve görsel olarak verilebiliyor. İnteraktif Showroom uygulaması için bugüne kadar 5 bin 553 başvuru yapılmış ve bu sistem ile de 75 otomobil satışı gerçekleştirilmiş durumda.



Porsche 'Yeşil Cehennemi' 7 DAKİKANIN ALTINDA GEÇTİ

Atmosferik motora sahip en güçlü Porsche modeli olan 911 GT3 RS, Yeşil Cehennem olarak adlandırılan Nürburgring-Nordschleife pistini 6:56.4 dakika'da tamamladı. Nürburgring-Nordschleife pistine Porsche 911 GT3 RS'nin yol kullanımı için onaylanmış versiyonuyla çıkan Porsche pilotu Kévin Estre, pistin 22.8 km'lik Nordschleife bölümünü 7 dakikanın altında tamamladı. 520 hp gücündeki GT3 RS ile 6:56.4'lük tur zamanına imza atan Fransız sürücünün tur süresi, rekor sahibi olan bir önceki GT3 RS modelini 24 saniyeyle geçti. Porsche Development pilotu Lars Kern'le birlikte tur atan Estre, Porsche markasının 918 Spyder ve 911 GT2 RS modellerinden sonra GT3 RS ile "Yeşil Cehennem" olarak bilinen zorlu pistte 7 dakikanın altında tur süresine sahip olan üçüncü seri üretim spor otomobili unvanına sahip oldu.



LG'nin robotları çözüm sunuyor

Güney Kore merkezli teknoloji devi LG, sadece akıllı telefonlarıyla değil, çamaşır makineleri, buzdolapları ve elektrikli süpürge gibi pek çok farklı koldan evlere giriyor. LG'nin önümüzdeki dönem çıkması planlanan CLOi robotu da bu anlamda ilginç bir çözüm sunuyor. Robot; yemek hazırlama, çamaşır yıkama ve etrafı temizleme gibi pek çok işi yapabiliyor. CLOi'nin akıllı ara yüzü ve yapay zekâsı kullanıcılarla organik bir bağ kurmasını sağlıyor. Birden fazla kullanıcının haftalık program ve rutinler oluşturmasına da yardımcı oluyor.



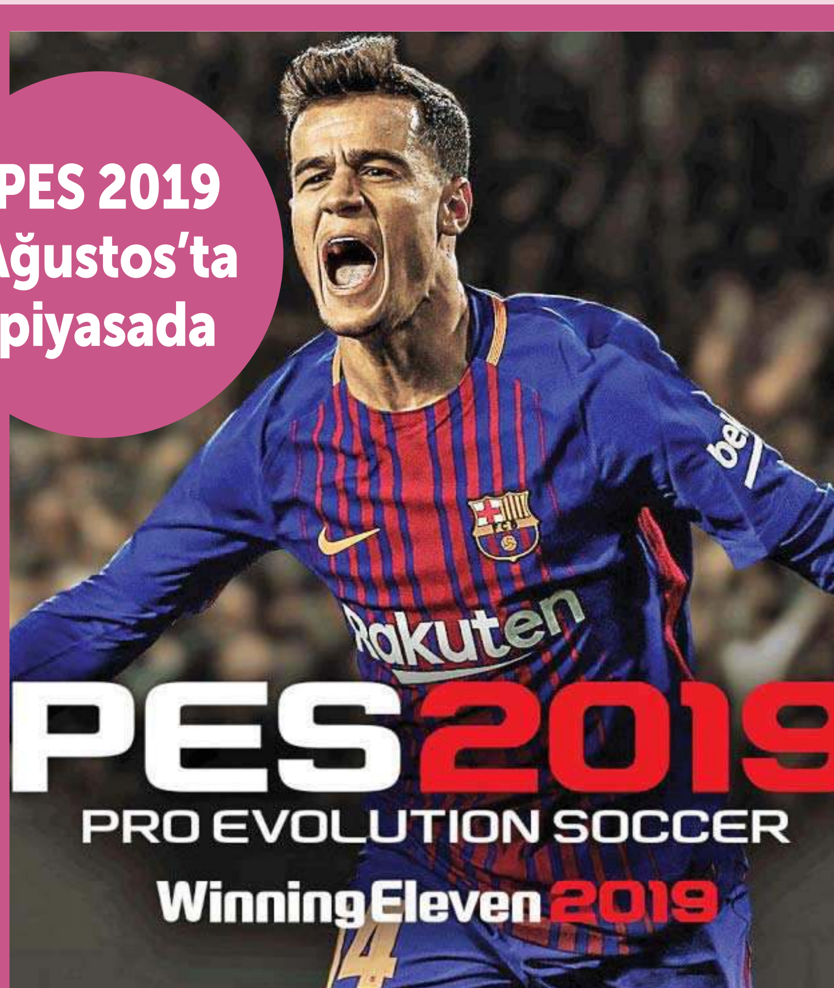
Facebook Gençlik Portalı duyuruldu

Şirket, sosyal medya platformunun ürün ve hizmetlerini emniyetli ve etkin bir biçimde kullanmak için, gençlere yönelik eğitim, ipucu ve tavsiyeleri bir araya getirdiği Gençlik Portalı'nı devreye soktu. Portala ait önemli bilgileri paylaşan şirket, bunları eğitim, akranlardan görüşler, deneyiminizi kontrol etmenin yolları ve tavsiyeler alt başlığı altında topladı. Bu maddeleri bir araya getiren Gençlik Portalı, İngiltere, İtalya, Amerika ve Brezilya'da gençlerden oluşan gruplarla konuştu ve birçok güvenli internet forumundan destek aldı.

YouTube'ta fazla zaman geçirenler uyarılacak

Google, Digital Wellbeing programı kapsamında Youtube'ta aşırı zaman geçirmenin önüne geçmeyi planlıyor. Kullanıcılar, uygulama içerisinde geçirmeleri gereken süreyi sınırlayabilecek. Hatta fazla zaman geçirmeleri durumunda YouTube, kullanıcıları belirli aralıklarla uyaracak. Yeni güncellemeyle abone olduğunuz kanallardan gelen bildirimleri belirttiğiniz saat aralıklarında kapatabilecek veya tümünü bir kerede belli bir saatte alabileceksiniz. YouTube yeni özelliklerini kısa süre sonra Android ve iOS için kullanıma sunacak.

PES 2019 Ağustos'ta piyasada



Konami, PES 2019'un resmi duyurusunu gerçekleştirdi. Yeni oyunun daha fazla lisanslı lig, stadyum ve lisanlı ortaklık içereceğini açıkladı. Ayrıca, Barcelona ve Brezilya'nın yıldızı Philippe Coutinho, PES 2019'un kapak yıldızı oldu. Oyunun oynanış bölümünde futbolcular için çeşitliliği ve bireyselliği arttıran 11 yeni yetenek özelliği geliyor. Performansı ve davranışı etkileyen yeni bir görünür yorgunluk sistemi de var. Oyuncular artık yorgun olduklarında net bir görsel gösterge veriyorlar. PES 2019, 4K ve HDR desteğine de sahip olacak. PES 2019, Steam, Playstation 4 ve Xbox One ile PC için 30 Ağustos 2018'de piyasaya çıkacak.



Bilişim sistemleri şirket ve aracıların giderlerini azaltıyor

Ada Yazılım Proje Lideri ve şirket ortağı Kerem Ali Uluğ, bilişim sistemlerinin giderlerin azaltılmasına önemli katkı sağladığını vurgulayıp "Sigorta sektörü, doğru kurgulanmış uygulamalar ile günümüz bilişim teknolojisini verimli kullanabilmeli" diyor.

Sigorta şirketlerinin en çok yakındığı konuların başında yüksek hasar giderleri geliyor. Ada Yazılım Proje Lideri ve şirket ortağı Kerem Ali Uluğ, sigorta şirketlerinin giderlerinin azaltılması için geliştirdikleri programları Hayatımız Sigortalı'ya anlattı. Sahtekârlık vakalarının da giderlerin artmasında önemli etken olduğuna vurgu yapan Uluğ, "İşletme maliyetleri ve bağlantılı masraflar şirketleri zorluyor. İnsan hataları da giderleri artıran başka bir etken. Benzer şekilde acente ve brokerler de yüksek işletme maliyetlerine sahipler. Özellikle, aracı kurumun üretim hacmi büyüdükçe, sigortalı ile iletişim kanalları, hasar işlemleri, şubeler ile iletişim ağı gibi farklı konularda giderler ortaya çıkıyor. Bilişim sistemleri giderlerin azaltılmasına önemli katkı sağlıyor. Sigorta sektörü, doğru kurgulanmış uygulamalar ile günümüz bilişim teknolojisini verimli kullanabilmeli" dedi.

Yazılım sistemleri istikrarlı olmalı

Ada Yazılım'ın geliştirdiği uygulamaların, kurumlara ve katma değerine önem veren bir yazılım şirketi olduğuna dikkat çeken Uluğ, şöyle konuştu: "Kurduğumuz sistemlerin müşterilerimizin verimliliğini artırması, işletme giderlerini ölçümlenebilir şekilde düşürmesi bizim için önemli. Bunu yaparken gelişmiş teknolojilerin doğru kullanımı ile bilişim sistemleri maliyetlerini de mümkün olan minimum düzeyde tutmayı hedefliyoruz. İstikrarlı çalışan ve ihtiyaçlara göre şekillenebilen yazılım sistemleri giderleri azaltmak için en önemli etkenlerden. Örneğin sigorta şirketlerinin hasar süreçlerinde doğru personele doğru işi yönlendirebilmek ve bunun takibini yapabilmek önemli. Sigorta şirketlerinin hasar servislerinde çalışan sayısı yüksek. Hasar servisi çalışanları yazılımlar üzerinden eksperler, tamirhaneler ve hatta sigortalılar ile iletişim kuruyor ve süreçlerini yönetiyorlar."

Özel çalışma modelleri geliştiriliyor

Uluğ, "Doğru kurgulanmış yazılım sistemleri ile şirket yöneticilerinin süreçlerdeki tıkanmaları tespit etmesi ve çalışanların performans değerlendirmelerini yapabilmesi mümkün oluyor. Yazılım sistemlerinin istikrarlı çalışması ve esnek olması, şirketler için olmazsa olmaz konumda. Acente ve broker altyapılarında da esnek yazılım sistemlerinin bulunması, giderlerin azaltılması için gerekli. Her aracı kurumun kendine özel çalışma modeli ve gereksinimleri olabiliyor. Aracının kullandığı yazılımlar farklı işleyiş modellerine göre şekillenebilecek bir kurguya sahip olmalı. Ada Yazılım olarak bu konuya çok önem veriyoruz" şeklinde konuştu.

Mobil uygulamalar sayesinde maliyetler düşebilir

Geliştirdikleri mobil uygulamalarla ilgili bilgi veren Ada Yazılım Proje Lideri ve Şirket Ortağı Kerem Ali Uluğ, bu uygulamalarla sigorta şirketlerinin acentelerine çok kullanışlı ve verim artırıcı hizmet sunabildiğini söyledi. "Sigorta acentelerinin onayı ile istenirse aynı uygulama sigortalının da hizmetine sunulabiliyor" diyen Uluğ'un açıklaması şöyle: "Sigorta şirketleri hasar işlemlerinde her gün binlerce sigortalı ile iletişim kuruyor. Sigortalılardan bilgi ve evrak toplanıyor, hasar işlemleri yapılıp sigortalılara bilgilendirme yapılıyor. Tüm bu süreçlerin daha verimli hale getirilmesi ve giderlerin düşürülmesi mobil uygulamalar ile mümkün. Akıllı telefon kullanma alışkanlığının çok yüksek olduğu ülkemizde bu tip uygulamalar ile sigorta şirketleri hem işletme maliyetlerini düşürüp hem de sigortalı memnuniyetini arttırabiliyorlar."



Mobil Kaza Tutanağı
FOTOĞRAF ÇEKİN
KAZAYI ANLATIN (VİDEO/SESLİ/YAZILI)
KAZAYI CANLANDIRIN
İMZALAYIN GÖNDERİN
KOLAY
ÜCRETSİZ
RESMÎ
KÂĞIT YOK KALEM YOK FOTOKOPİ YOK TRAFİKTE BEKLEMEK YOK
Görsel
Albümden Seç
Farklı bir açıdan kaza yerini tüm araçlar görülecek şekilde tekrar çekiniz.
Geri
Devam Et
Sadece 5 dakikada kolayca tutanak doldurun; sigorta şirketinize anında bildirim sayesinde, işlemleriniz, 14 günde değil 2 günde sonuçlansın!
UYGULAMAYI İNDİRMEK İÇİN KODU OKUTUN
Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi
sbm.org.tr

www.fonbul.com 30/ 04/ 2018

BES FON REYTİNG SONUÇLARI

BORÇLANMA ARAÇLARI TR

Fon	Reyting
AvivaSA Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Temk. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Borç. Araç. EYF	★★
Allianz Hayat Em. Borç. Araç. EYF	★
NN Hay. Em. Borç Araç. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Borç. Araç. EYF	★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Stand. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Fiba Port. Borç. Araç. EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. K.B.A. EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Uzun Vad. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Temk. Değ. Gr. EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Muh. Değ. EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Borç. Araç. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★
NN Hay. Em. K.B.A. Stand. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Uzun Vad. K.D.B.A. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Stand. EYF	★
Allianz Hayat Em. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Bir. K.B.A Gr. EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. K.B.A. Gr. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Borç. Araç. Gr. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. K.B.A. EYF	★
MetLife Em. ve Hay. K.B.A. Stand. EYF	★
MetLife Em. ve Hay. K.B.A. Gr. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Stand. EYF	★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Stand. EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. K.B.A. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Özel Sek. Borç. Araç. EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. K.B.A. Gr. EYF	★★
Axa Hayat ve Em. K.B.A. Stand. EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. İki. K.B.A. Gr. EYF	★★
Halk Hayat ve Em. K.B.A. Stand. EYF	★
MetLife Em. ve Hay. Katılım Stand. EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Özel Sek. Borç. Araç. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Katılım Katkı EYF	★★★★★
Anadolu Hayat Em. Katkı EYF	★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Katkı EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Katkı EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Katkı EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Katkı EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★
Garanti Em. Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Katkı EYF	★★★★
NN Hay. Em. Katkı EYF	★★★★★
MetLife Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Stand. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Stand. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Stand. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Stand. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Stand. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Stand. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Stand. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Stand. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Katılım Stand. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Özel Sek. Borç. Araç. EYF	★★★★★
Axa Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★
MetLife Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★
Katılım Em. ve Hay. Den. Katılım Değ. EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. Katılım Stand. EYF	★★★★
Katılım Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Koç H.E.Vak.1.Değ.Gr. EYF	★★★★★

BORÇLANMA ARAÇLARI YB

Fon	Reyting
Anadolu Hayat Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. K.D.B.A. EYF	★
Allianz Hayat Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★
Vakıf Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. K.D.B.A. Gr. EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. K.D.B.A. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. K.D.B.A. Gr. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. K.D.B.A. Gr. EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. K.D.B.A. EYF	★★★★
MetLife Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★★★★
Ziraat Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★★
Axa Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★

EMTIA

Fon	Reyting
Anadolu Hayat Em. Altın Katılım EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. Altın EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Altın Katılım EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Altın EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Altın EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Altın EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Altın EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Altın EYF	★
Vakıf Em. ve Hay. Altın Katılım EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. Altın Katılım EYF	★★
Ziraat Hayat ve Em. Altın Katılım EYF	★★★★
Katılım Em. ve Hay. Altın Katılım EYF	★★★★

ESNEK

Fon	Reyting
AvivaSA Em. ve Hay. Din. Değ. EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★★★★
Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Bir. Değ. EYF	★★★★★
Anadolu Hayat Em. Den. Değ. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Den. Değ. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Karma EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Den. Değ. EYF	★★★
NN Hay. Em. Değ. EYF	★★★★
NN Hay. Em. Karma EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Den. Değ. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Karma EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Din. Değ. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Karma EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Agr. Değ. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Den. Değ. Gr. EYF	★★★★
NN Hay. Em. Den. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Temk. Değ. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Den. Değ. Gr. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Değ. Gr. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Din. Değ. Gr. EYF	★★★★★
Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. Gr. EYF	★★★
NN Hay. Em. Din. Değ. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. Değ. EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Katılım Din. Değ. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Den. Değ. Gr. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Din. Değ. Gr. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Katılım Stand. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Din. Değ. EYF	★
Garanti Em. Hay. Stand. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Din. Değ. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Karma Gr. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Den. Değ. EYF	★★
Ziraat Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Din. Değ. Gr. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Atak Değ. Gr. EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Temk. Değ. Gr. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Agr. Değ. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Değ. Gr. EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Değ. Gr. EYF	★★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Değ. Gr. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Temk. Değ. EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★
Bereket Em. ve Hay. Büyüme Katılım Değ. EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Değ. Gr. EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Muh. Katılım Değ. EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. Din. Değ. EYF	★
BNP Paribas Cardif Em. İki. Değ. EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. Değ. Gr. EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Din. Değ. EYF	★★
Axa Hayat ve Em. Katılım Değ. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Değ. Gr. EYF	★★★★
Katılım Em. ve Hay. Katılım Değ. Gr. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Unil. Den. Değ. Gr. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Unil. Din. Değ. Gr. EYF	★★★★★
Allianz Hayat Em. Din. Değ. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. 2035 Hedef Fon Sepeti EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Atlas Port. Değ. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Ata Fin. Den. Değ. Gr. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Ata Fin. Din. Değ. Gr. EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Değ. EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Agr. Katılım Değ. (Döviz) EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Pera 3 Değ. Gr. EYF	★★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Pera 2 Değ. Gr. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Pera 1 Gr. Değ. EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Tacirler Por. Değ. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Qinvest Port.Değ. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Global Md Port. Değ. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Perform Portföy Değ. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Osmanlı Port. Değ. EYF	★★★★

HİSSE

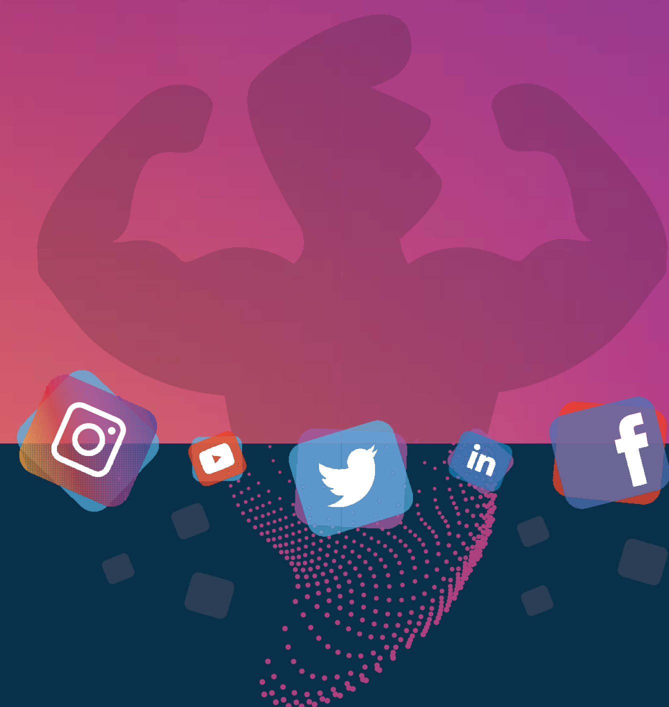
Fon	Reyting
AvivaSA Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. His. Sen. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★
NN Hay. Em. His. Sen. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. His. Sen. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. His. Sen. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. His. Sen. Gr. EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. His. Sen. Gr. EYF	★★★★★
Anadolu Hayat Em. İki. His. Sen. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. İş Bankası İştirak Endeksi EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Tem. Ödeyen Şir. His. Sen. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. His. Sen. Gr. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★
MetLife Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. B.R.I.C. Ülkeler Yab. Değ. EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Sürd. His. Sen. EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. His. Sen. Gr. EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Koç İştirak Endeksi EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. BIST Temettü Endeksi EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım His. Sen. EYF	★★
Halk Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Bric Ülkeleri Yab. Değ. EYF	★★★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım His. Sen. EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. Katılım His. Sen. EYF	★

PARA PİYASASI

Fon	Reyting
AvivaSA Em. Ve Hay. Bir. Para Piy. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Para Piy. EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Para Piy. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Para Piy. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Emanet Para Piy. EYF	★
NN Hay. Em. Para Piyasası EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Para Piy. EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Para Piy. EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Para Piyasası EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir. Para Piy. EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Emanet Para Piy. EYF	★
AvivaSA Em. Ve Hay. İki. Para Piyasası EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Emanet Para Piy. EYF	★
Vakıf Em. ve Hay. Para Piyasası Gr. EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★★
MetLife Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Para Piyasası EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. Para Piy. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Para Piy. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Emanet Para Piyasası EYF	★
Fiba Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Başlangıç EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Başlangıç Katılım EYF	★★
NN Hay. Em. Başlangıç Katılım EYF	★★
NN Hay. Em. Başlangıç EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. Başlangıç EYF	★★★★★
Ziraat Hayat Ve Em. Başlangıç Katılım EYF	★★★
Ziraat Hayat Ve Em. Başlangıç EYF	★★★★★
Halk Hayat Ve Em. Başlangıç Katılım EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Başlangıç EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Başlangıç Katılım EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Başlangıç EYF	★★★★★
AvivaSA Em. Ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★★
Cigna Finans Em. Ve Hay. Başlangıç EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Başlangıç Katılım EYF	★★
Allianz Yaşam ve Emek. Başlangıç EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Başlangıç EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★
Metlife Em. Ve Hay. Başlangıç EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Başlangıç EYF	★★★★★
Garanti Em. Ve Hay. Başlangıç EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★
Metlife Em. Ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★
Cigna Finans Em. Ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★
Axa Hayat ve Em. Başlangıç Katılım EYF	★★
Axa Hayat Ve Em. Başlangıç EYF	★★★★



acer.crea
acer.crea
TAKİP
508 Kişi Beğendi
acer.crea
#crea #dijital #dijitalpazarlama #sigorta





Cardata Genel Müdürü Hüsamettin Yalçın

Sigorta sektöründeki 'data'yı dijitalleştiriyoruz

Türkiye'nin otomotiv 'data'sı olarak bilinen Cardata, geliştirdiği 'Cardata Fiyatlandırma Modülü' ile sigorta sektörüne özellikle ikinci el araçların fiyatlandırması konusunda hizmet veriyor. Cardata Genel Müdürü Hüsamettin Yalçın, "Sunduğumuz hizmetlerle sigorta sektöründeki datanın dijitalleşmesini sağlıyoruz" diyor.

Dijital çağın yaşandığı günümüzde tüm sektörler için en önemli şey 'veri' yani 'data'. Bugün data olmadan sektörlerin iş yapması çok da mümkün değil. İşte tüm sektörler için hayati derecede önemli olan data'lar sigorta sektörünün de vazgeçilmezi. Özellikle sahip olduğu otomobil datası ile sigorta sektörüne önemli bir hizmet sunan Cardata, Türkiye'nin 'otomotiv datası şirketi' olarak tanınıyor.

Firmanın geliştirdiği "Cardata Fiyatlandırma Modülü" ile bugün ikinci el araçların değerleri 10 saniye içinde öğrenilebiliyor. Bu özelliği sayesinde Cardata, başta sigorta şirketleri olmak üzere otomobil bayileri, filo kiralama şirketleri ve finans kuruluşlarına verdiği hizmetle önemli kolaylıklar sağlıyor. Cardata'nın sunduğu hizmetler sigorta şirketlerinin özellikle aktüerya ve hasar departmanlarının işine yarıyor. Aktüerya departmanlarına yönelik teknik data ve ekipman donanım datası ürünleri sunan Cardata, hasar departmanlarına yönelik ise araç rayici bedeli hizmetleri veriyor. Bugün Cardata'dan teknik data hizmeti alan sigorta şirketleri arasında 10'a yakın sigorta şirketi bulunuyor.

Bilgilerimiz sürekli güncelleniyor

2012'den beri faaliyette olan ve 2016'dan beri de bir aracın ikinci el değerini fiyatlandırdıklarını ve buna 'Cardata



‘Yapay zeka ile araçların gelecekteki değerini hesaplıyoruz’

Cardata’nın sigorta şirketlerine güncel ikinci el fiyatlarını vermenin yanında bir de aracın gelecekteki değerini hesaplamayı da hizmet olarak sunduklarını belirten Yalçın, burada da yapay zekâyı kullandıklarını söyledi. Yalçın, “Burada da parametreler var tabii. Aracın geçmişteki 0 km değeri, aracın geçmişteki 2.el değeri, aracın geçmişte ve günümüzdeki taleplenme rasyosu, döviz kuru gibi. Bu konuda da çok iddialıyız. Şu ana kadar şaşmadık. Bir aracın gelecekteki değerini de belirleyebiliyorsunuz” dedi. “Türkiye’de sigorta şirketlerine hiçbir şirketin sunamayacağı yapay zeka ve dijital ürünler sunuyoruz” diyen Yalçın, bu konuda özellikle bir çok sigorta şirketine data hizmeti verdiklerini söyledi. Yalçın, “Sigorta şirketleri bu hizmeti yapay zekânın içinde kullanmak üzere alıyor. Sonra fiyatlandırmayı da ondan alıyor. Yani sigorta sektöründeki datanın dijitalleşmesini sağlıyoruz” dedi.

Fiyatlandırma Modülü’ adını verdiklerini belirten Cardata Genel Müdürü Hüsamettin Yalçın, “Bu uygulama ile hem aracın gerçek ve güncel ikinci el değerini, hem aracın teknik özelliklerini, hem de donanım özelliklerini bulabiliyorsunuz. Yine 0 km aracın fiyatını da öğrenebilirsiniz. Çok güncel olduğumuz konusunda bir iddiamız var.

Örneğin Volkswagen fiyatını değiştirdiği an bizde hemen fiyatımızı değiştiriyoruz. Bizim verilerimiz saatlik ve günlük. Farkımız burada. İkinci el araç satış değerlerini de sahadan yani yetkili satıcılardan topladığımız “gerçekleşme satış” datası ile oluşturuyoruz. Cardata’nın tüm Türkiye’de yetkili satıcılara bire bir giderek çalışan bir saha ekibi var. Bu saha ekibi tek tek otomobil yetkili satıcılarını dolaşıyor ve sürekli bayilerden ikinci el satış fiyatlarını topluyorlar. Ofisimizde içeride ve dışarı da olmak üzere toplam 36 kişi bu operasyonu yönetiyor. Ayrıca bankalarla ve 14 filo şirketiyle çalışıyoruz” diye konuştu.

Sigorta şirketlerinin işini kolaylaştırıyoruz

Sigorta sektörüne yönelik teknik data hizmeti sağladıklarına dikkat çeken Yalçın, konuyu şu şekilde açıklıyor: “Araçların teknik datasını şöyle açabiliriz. Sigorta şirketi müşteriye kasko prim ücreti belirlerken ne yapıyor? Diyelim 2008 model bir Polo aracınız var. Kasko ücreti de yıllık 1200 lira olsun. Hiç düşündünüz mü sigorta şirketi bu ücreti nasıl buluyor? Bu fiyatlandırma ve risk çalışmasını yaparken sigorta şirketinin bazı parametreleri var. Cardata olarak sigorta şirketine sağladığımız Teknik Data da bu parametrelerden biri. Sigorta şirketi bizden aldığı Teknik Data ile fiyatlandırma, tarifelendirme yapıyor, riskleri ölçüyor. Bu çalışmalar her marka ve model için değişiklik gösterdiği için sigorta şirketi bu verileri her marka ve model için ayrı ayrı segmentleyip kullanıyor.”

Artık donanım datası da veriyoruz

Bu yılın başından itibaren aktüerya departmanlarına yönelik ekipman donanım datası hizmeti sunmaya başladıklarına dikkat çeken Yalçın, “Yani otomobillerdeki özellikler; hangi araçta klima, hava yastığı var ya da yok, hangi araç navigasyon sistemli, hangi aracın sun-roof’u var, hangi aracın koltukları ısıtmalı gibi. İşte bunların bilgilerini aktüerya departmanlarına ekipman donanım datası hizmetimiz ile sunuyoruz. Fiyatlandırma yaparken Teknik Data gibi Donanım Datası da çok işlerine yarıyor. Sigorta şirketlerinin bu kadar kapsamlı Donanım Datasını alabileceği tek kaynak Cardata” diyor.

Yeni ürünler geliştiriyoruz

Yalçın, hasar departmanlarına yönelik de önemli kolaylıklar sağladıklarına dikkat çekti. Yalçın, konuyla ilgili şunları söyledi: “Örneğin bir kaza oldu ve aracınız pert oldu. Araçta değer kaybı oluştu. Sigorta şirketi de size 100 bin lira vermek istedi. Siz ise daha fazla istediniz. İşte bütün tartışma buradan başlıyor. Sigorta şirketi o zaman ne yapıyor? Piyasa araştırması yapacak mecburen. Bu da oldukça uzun sürüyor. Halbuki bizim sunduğumuz uygulamada 8 saniyede aracın gerçek ve güncel piyasa değerinin öğrenebiliyorsun. Yani pert olan aracın güncel değerini bu uygulama ile çok kısa sürede söyleyebiliyoruz. Bu da hasar servislerine önemli bir zaman kazandırıyor.”

Tüketiciye de bilgi satacağız

Yakın zamanda ‘Cardata 2. El Araç Fiyatlandırma’ uygulamasını tüketiciye de açmak istediklerini belirten Yalçın, “Biz bir ilan sitesi değiliz. Uygulama tüketiciye açık değil. Ama yakın zamanda açılacak. Şu an limitli bir versiyonunu görüyorsunuz. Biz bu modülü yapalı 6 ay oldu. Şu ana kadar IOS ve Android mağazalardan aplikasyonumuz yaklaşık 120 bin kere indirilmiş. Hiçbir tanıtım ve reklam çalışması yapmadan bu rakama bu kadar kısa sürede ulaşmak bizi gelecek için daha fazla umutlandırdı” diye konuştu.

İhracat da yapmaya başladı

Yalçın, Cardata olarak sektörde kendileri kadar bu işe yatırım yapmış rakiplerinin olmadığını söyledi ve ekledi: “Bu alanda tekiz. Tamamen Türk sermayesi bir şirketiz. Avrupa’nın birçok ülkesinden şirketler Türkiye otomotiv pazarı için datayı bizden alıyorlar. Cardata olarak otomobil markalarına da büyük kolaylık sağladıklarını ve onlara da hizmet sunduklarını belirten Yalçın, “Örneğin bir otomobil firması Türkiye’ye yeni bir model getireceği zaman rakiplerini incelemek zorunda. Yani rakiplerin fiyatlarına ve donanımlarına bakmak zorunda. Ve bu parametrelere göre Türkiye pazarında satacağı aracın özelliklerini belirlemek zorunda. Otomobil firmaları da bizim sunduğumuz datalara göre araç oluşturuyorlar” dedi.

Cardata, Türkiye’deki 11 bin 204 adet araç modelinin datasına sahip

Yalçın, Türkiye otomobil pazarında 11 bin 204 adet model tipi olduğuna dikkat çekti. Cardata ise bu 11 bin 204 adet model tipinin de Türkiye'deki datasına sahip tek şirket. Yalçın, bu noktada arkalarında kuvvetli ekibin oldukça önemli olduğunu söylüyor. Cardata, otomobil markaları arasında Renault, Opel, Hyundai, Fiat, Otokoç, Borusan, Jaguar, Landrover, Volvo, Toyota ve Honda olmak üzere 11 marka ile çalışıyor.

Dişleriniz ve gülümsemeniz sigorta güvencesinde



Yüksek tedavi ücretleri nedeniyle bugüne kadar özel sağlık sigortalarında kapsam dışı tutulan 'diş', sigorta şirketlerinin radarına girdi. Sadece 'diş sağlığı sigortası' paketleri sunan Chubb Türkiye'nin yanında birçok sigorta şirketi de 'diş' ile ilgili sigorta paketleri hazırlamaya başladı.

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

İnsanlardaki sigorta bilincinin yükselmesiyle birlikte özel sağlık sigortalarına olan ilgi de artıyor. Özel sağlık sigortası, tamamlayıcı sağlık sigortası derken şirketleri sağlık konusunda son dönemde kapsam dışı tuttukları birçok alanlarda da yeni ürünler sunmaya başladı. Bunların başında da 'diş sağlığı sigortası' geliyor. Bugüne kadar yüksek tedavi ücretleri nedeniyle şirketlerin kapsam dışı bıraktığı 'diş teminatı' özellikle 'Tamamlayıcı Sağlık Sigortası' bünyesinde birçok şirketin hizmet vermeye başladığı bir alan haline geldi. Yurtdışında 'Diş Sağlığı Sigortası' konusunda verdiği ürün ve hizmetlerle dikkat çeken Chubb Türkiye, sigortalılarına geniş kapsamlı diş sağlığı sigortası ile ilgili değişik paketler sunarken, birçok sigorta şirketi de bu alana girmek için hazırlık içerisinde.

Bağımsız 'diş sigortası' sunan ilk şirket: Chubb

Chubb, Türkiye'de tüketicilere bağımsız diş sigortası sunan ilk sigorta şirketi ünvanına sahip. Chubb Türkiye Ülke Başkanı Emre Buğday, Türkiye'deki müşterilerinin talep ve ihtiyaçlarına bakarak Chubb'ın global ürün ve hizmetlerini buna göre getirip uyarladıklarını Diş Sağlığı Sigortası'nın da bu ürünlerden biri olduğunu söyledi. Buğday, Chubb olarak bireysel müşterilere sundukları 'Diş Sağlığı Sigortası'nın geniş teminat kapsamı ve içeriği ile Türkiye'de bir ilk ve inovatif bir ürün olduğuna dikkat çekti.



Chubb Türkiye Ülke Başkanı Emre Buğday

Talebi gördük bu alana girdik

Ağız ve diş sağlığının Türkiye'de önemli sağlık sorunları arasında yer aldığına dikkat çeken Buğday, şunları söyledi: "Bu alanda yaptığımız geniş kapsamlı pazar araştırması, diş sağlık sigortasına yönelik bir ihtiyaç ve talep olduğunu gösterdi. 130 yıllık köklü bir marka olan Chubb dünyada diş sigortası

alanında da 10 yılı aşkın bir deneyim ve birikime sahip. Biz de bu birikimi Türkiye'deki müşterilerimizin hizmetine sunduk."

Diş Sağlı Sigortası'nı piyasaya sundukları andan itibaren hem çok olumlu tepkiler aldıklarını hem de ürünün rağbet gördüğünü kaydeden Buğday, "Bizim de beklentilerimizi karşıladı. Bununla birlikte Diş Sağlığı Sigortası'na yönelik talep giderek artıyor. Türkiye'de bu ürünün seyri beklediğimiz gibi ve grafiğin daha da yükseleceğine inanıyoruz" dedi.

Fiyatlandırma teminat ve içeriğe göre belirleniyor

Buğday, Chubb olarak Bireysel Diş Sağlığı Sigortası'nın yanı sıra kurumsal müşterilerinin çalışanlarına yönelik Diş Sağlığı Sigortası hizmeti de sunduklarını belirterek, şöyle devam etti: "Kurumsal Diş Sağlığı Sigortası'nda grubun mevcut kullanım oranları ve grubun büyüklüğüne göre özel şartlarda değişiklik yapabiliyoruz. Fiyatlandırmamız söz konusu geniş teminat kapsamı ve içeriği ile orantılı. Ancak müşterilerimizin talep ve ihtiyaçlarını belirleyip onlara özel çözümler geliştirip sunuyoruz. Dolayısıyla fiyatlar da değişiyor."

Buğday, Diş Sağlığı Sigortası'nda iki yıl üzeri sigortalıların özel bağlılık programlarından yararlanabildiğini belirtirken, bekleme süresinin uygulanmadığı Acil Diş Sağlığı Teminatı'nın ise tüm dünyada geçerli olduğunu söyledi.

Anadolu Sigorta diş paketi hizmetini genişletecek

Anadolu Sigorta da Tamamlayıcı Sağlık Poliçesi kapsamında 2016 yılından itibaren sigortalılarına 'Diş Hizmet Paketi' sunuyor. Bunun için sigortalılardan ek prim talep edilmiyor ve paket asistans hizmet olarak sunuluyor. Bu pakette yılda bir defaya mahsus, diş hekimi muayenesinden teşhis ve tedavi planlamasına, detertraj işleminden, dolgu ve diş çekimine kadar birçok hizmet veriliyor. Yine paket içinde tıbbi bir işlem ya da kaza sonucu oluşan ve acil olarak müdahale edilmesi gereken durumlarda, ağrı veya tıbbi tehlikeyi ortadan kaldıran, hastayı stabil hale getirecek dişe yönelik geçici tıbbi müdahaleler de kapsam içinde yer alıyor. Anadolu Sigorta yetkilileri hizmet paketinin bedelinin primlere yansıtılmadığı için satış kanalları ve sigortalılar tarafından büyük bir ilgiyle karşılandığına dikkat çekiyor. Yetkililer, "Diş tedavi masrafları, yüksek tutarlara varan hizmetler olduğu için, poliçe primini de artıran bir unsur. Bu nedenle, kapsamı belirlenmiş bir hizmet paketi olarak sunulmasına sigortalılar tarafından da sıcak bakılıyor" yorumunu yapıyor.

Öte yandan yetkililerin verdiği bilgiye göre Anadolu Sigorta mevcut diş hizmet paketine ilave olarak ek prim ödeyerek sahip olunabilecek daha kapsamlı ve alternatifli diş hizmet paketini önümüzdeki dönemde sunmayı hedefliyor.

Sigorta başlangıç tarihinden 90 gün sonra başlıyor

Chubb'ın Diş Sağlığı Sigortası, sigorta başlangıç tarihinden 90 gün sonra oluşan riskleri poliçe özel ve genel şartları dahilinde, yıllık limit üzerinden anlaşmalı kurumlarda yüzde 25, anlaşmasız kurumlarda Türk Diş Hekimleri Birliği asgari ücret tarifesi üzerinden yüzde 50 katılım payı ile teminat altına alıyor. Sigorta hem koruyucu diş hekimliği teminatlarını hem acil diş sağlığı teminatlarını kapsıyor. Tüm hizmetler tek çağrı merkezinden koordine edilirken, sigortalılar seçkin diş hekimleri ve kliniklerden anlaşmalı fiyatlar üzerinden hizmet alabiliyor. Anlaşmalı kurumlara teminat dahilindeki tedavileri için direkt ödeme imkanının yanı sıra randevu alma ve hatırlatma hizmeti de mevcut. Müşteriler teminat kapsamında olmayan hizmetlerde anlaşmalı kurum indirimlerinden faydalanabiliyor, kapsam dahilindeki tüm diş sağlığı hizmetleri Türkiye genelinde ve seyahat durumunda da koordine ediliyor. Hasar ödeme süreci web sitesi üzerinden takip edebiliyor, iki yıl üzeri sigortalılar özel bağlılık programlarından yararlanabiliyor.

Katılımcıların yüzde 1'inin diş sigortası var

Chubb'ın ağız ve diş sağlığı ile ilgili Longitude Research ile birlikte imza attığı, Türkiye'nin farklı illerinde yapılan anket, ağız ve diş sağlığıyla ilgili ilginç sonuçlar ortaya koydu. Araştırmadan çıkan kimi sonuçlar şöyle:

-Türkiye'de yaklaşık 14 bin 500 diş hekimi mevcut, ancak çoğu kişinin evine 30 dakikalık mesafede diş hekimi bulunmuyor.

-Kadınlar diş sağlığına erkeklerden daha fazla önem veriyor.

-İstanbullular, ağız ve diş sağlığına en çok önem verenler.

-Ankete katılanların yüzde 70'i son 12 ay içinde diş hekimine gitmiş. Bu oran 2011'de yüzde 38'di.

-Katılımcıların yüzde 50'si diş sigortası yaptırmak istediklerini söylerken, sadece yüzde 1'lik bir kesim diş sigortasına sahip.

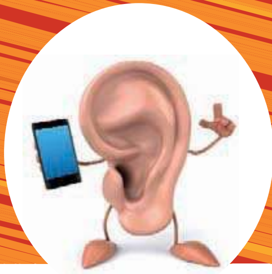
-Diş hekimine daha çok önleyici ve küçük çaplı tedaviler için gidiliyor. Bu tedavilerin yüzde 48'ini diş taşı temizliği, yüzde 38'ini ise check-up oluşturuyor.

-Tüketicilerin yüzde 27'si, maliyetle ilgili belirsizlik nedeniyle, yüzde 25'i ise canının yanmasından korktuğu için diş hekimine gitmiyor.

Şirketler tamamlayıcı sağlık bünyesinde 'Diş' hizmeti veriyor

Her ne kadar Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yapan şirketlerin büyük kısmı diş konusunu teminat dışında tutsa da bu alandaki ihtiyacı ve talebi göz önünde bulunduran bazı sigorta şirketleri poliçelerine 'diş'i de ekliyor. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası bünyesinde verilen diş teminatı ağırlıklı olarak diş taşı temizliği ve muayene gibi uygulamaları kapsıyor. Diğer yandan bazı tamamlayıcı sağlık sigortası poliçelerinde yılda bir defaya mahsus olmak üzere ücretsiz diş muayene ve temizleme hizmeti de veriliyor.





SEKTÖR KULAĞI

Canlı yayında 'mobil deneyim"

1 3'üncü Türkiye Sigortacılık Zirvesi kapsamında Quick Sigorta ilk poliçe kesmesinin yıldönümünü Trabzon'da kutladı. Etkinliğe tam kadro katılan Quick Sigorta aynı zamanda Doğu Karadeniz'deki acenteleri ile de bir araya geldi. Bu arada bölge medyasının yoğun ilgisi ile karşılaşan Quick Sigorta yetkilileri önce bir basın toplantısı düzenlediler sonra da Kaçkar TV'de canlı yayına çıktılar. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar'ın yanı sıra İbrahim Sertel ve SigortaMedya Genel Yayın Yönetmeni Can Kantar da program konuğu oldu. Quick Sigorta'nın 1 yılı ve acentelerin sorunlarının tartışılmasından sonra Can Kantar'ın sorusu ile programa bir hareket gelmiş oldu. Kantar, "Tamam teknolojik ve çağdaş bir şirket ama her şey teknoloji değil, hasar anında ne oluyor?" deyince Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar hemen akıllı telefonuna sarılıp uygulama üzerinden yetkililer ile bağlantıya geçmiş. Olay canlı yayında gerçekleştiği için önceden bir hazırlık yok. Buna rağmen uygulama ile yetkiliye sorunsuz bağlanan Sayın Yaşar, canlı yayın yapılan TV binasının açık adresine varıncaya kadar bilgileri yetkililerden öğrendiğinde sistemi test etmiş olmanın mutluluğu ile yayını sonlandırmış.







Sigortalı Dergisi'nin en iyi takipçisi!

Siyasete atılma macerasının ikinci denemesinde de başarısızlıkla sonuçlanan SAİK Başkanı Hüseyin Kasap kendi işlerine geri dönmüş olmalı. Bu sene de Kütahya'dan AKP'den milletvekili aday adayı olan Hüseyin Kasap ikinci kez "Aday" olmayı başaramadı. Bizce gerek AKP, gerekse Kütahyalılar siyaseti çok iyi bildiğini her yerde söyleyen, hatta Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel'in el verdiğini iddia eden çok önemli bir siyasetçiyi ellerinden kaçırmış oldular. 13.Türkiye Sigorta Acenteleri Zirvesi'ne katılan SAİK Başkanı Hüseyin Kasap orada gördüğü Hayatımız Sigortalı Dergisi'ni hemen incelemeye almış. Sayın Kasap kendisi ile ilgili yazıları dergide arayıp okuduktan sonra Quick Sigorta'nın yeni genel Müdürü Ahmet Yaşar'ın(hemen yanında oturuyor) röportajını okurken objektiflere yakalanmış. Toplantıda yoğun protestolara uğrayan Sayın Kasap moderatör Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç'in kendisini korumaya almasından sonra rahat bir nefes almış.

Sektörde yeni aktörler!

Allianz Grup bünyesinde bulunan Magdeburger Sigorta'ya talip çıktı. Borlease Filo kiralama şirketinin Magdeburger Sigorta'yı satın alarak sigorta sektörüne girmeyi planladığı iddiaları var. Filo kiralama sektöründe faaliyet gösteren Borlease Otomotiv A.Ş. 2013 yılında kurulmuş. Kuruluşundan kısa bir süre sonra Türkiye'nin ilk kurumsal motosiklet kiralama markası olan Blâmoto'yu yaratan Borlease, 2017 yılında filo kiralamanın yanı sıra, kurumların ve bireylerin farklı taleplerini karşılamak amacıyla, bireysel araç kiralama şirketi Popy ve kısa dönem kurumsal araç kiralama şirketi Urban Fleet'i kurmuş. Evet sektöre yeni bir soluk. Helal Sigorta ve Otomotiv Satıcıları Derneği'nin sigorta şirketini beklerken Borlease daha çabuk davranmış. Leasingciler ne anlarlar sigortadan? Demeyin. İddialara göre Anadolu Sigorta'nın eski Oto Kaza Müdürü Zafer Uçar hem kurucu ortak hem de yönetici olarak işin başında olacakmış. Bekleyip göreceğiz.



Sektörün 'SÜT'çüleri bir araya geldi!

CAN KANTAR
ÖZEL

Sigorta sektöründe birçok Sivil Toplum Kuruluşu (STK) var ve sektöre hizmet etmeye çalışıyor. STK'ları özellikle de acentelerin STK yapılanmalarını çoğu zaman da eleştirmişimdir. Çünkü aralarında bazıları var ki sadece kendine çalışır, başkan olmadığında pılısını pırtısını toplayıp çeker gider. Başkanken de kendisine, "Başkan" denilmesinin keyfi içerisinde unvanının hangi kapıları açabileceğinin peşine düşer.

"Birlik beraberlik toplumsal gücü beraberinde getirir. Bu gücün önündeki en büyük engel ise 'EGO' yani insanın ta kendisidir" sözünden yola çıkarak sektöre geçmişte değer katmış, halen aktif çalışarak değer katmaya devam eden bir grup, yukarıdaki sözden yola çıkıp önce sırayla evlerinde bir araya gelerek muhabbet etmeye başlamışlar. Şarkılı sözlü bir süreç devam etmiş, ardından evlere sığamaz olmuşlar. Sektörün de yakından tanıdığı bu üç isim ve beraberindekilerin oluşturduğu topluluk zamanla büyük bir restorana bile sığmamaya başlamış. Bunlar kim mi? Cengiz Korkut, Sema Bulutlu ve Ercüment Güvenç. Bu üç isim kendi çabaları ile sektöre değer katmış, katmaya devam eden dostlarına ulaşarak büyük bir grup oluşturmuşlar. Grubun adı da SÜT. Bu





grup nisan ayında bir balık restoranında 40-50 kişi olarak yeniden bir araya geldi. Yenildi içildi, şarkılar söylenildi ve eğlenildi. 'SÜT'ün isim annesi Sema Bulutlu... ! Açılımı ise "Sigorta Üstadları Toplantıları". Her toplantıya sektörün farklı kesiminden isimler davet edilecek. Toplantıya katılanlar arasında toplantılara sponsor olmak isteyenler ise şimdiden kuyruğa girmiş durumda.

SÜT birlikteliğinin manifestosunda da belirtildiği gibi amaçları egolarından arınabilen, menfaat beklentisi olmayan, sektör iş insanlarını ve geçmişte hizmetleri olmuş sektör yetkililerini bir araya getirmek. Stres atmak ise ikinci amaç. Kimler katıldığını ise özellikle ismen saymak istemedim. Atladıklarım olabilir endişesi ile. Bu girişimlerinden ötürü Cengiz Korkut, Sema Bulutlu, Ercüment Güvenç'i özellikle kutluyorum. Büyük iş başarmışlar. Beni toplantıya davet eden Serpil Akyol'a ayrıca teşekkür ederim. Ben bu birlikte bulunmaktan, davet edilmekten onur duydum. Ben artık SÜT'çülerin fahri medya sponsoruyum. Katılamasam da tüm toplantılarının sektör kamuoyu ile paylaşılmasına aracılık edeceğim. Bu kadar gergin günlerde bu toplantının bana ilaç gibi geldiğini söyleyebilirim.

Klişe sözler serisi



DEVLET DESTEKLİ SİGORTACILIK

Merhaba değerli okuyucularımız,

Bu ayki konumuz sigorta sektöründe devletin desteklediği alanlar ve bundan mülhem yakın gelecekte olması beklenen bazı gelişmeler.

Sektörümüzün bireysel emeklilik kısmı, malumunuz, yurt içi tasarrufları artırmak amacıyla ciddi oranda devlet tarafından desteklenen bir alan. Dünyada yüzde 25 prim desteğiyle özel emeklilik sistemi, az görülür cinsten.

Hayat dışı tarafında ise TARSİM ve DASK, devletin direkt olarak prim ve reasürans desteği verdiği ve son yıllarda ciddi gelişme göstermiş alanlar.

Bunların dışında ise madenci ferdi kaza branşında -ki diğerlerine göre çok küçük kalır- devletin sağladığı bir reasürans desteği bulunmakta.

Sektörün en problemli branşı olan trafikte ise devletin bırakın desteği, ciddi miktarlarda primden pay alması sözkonusu: yüzde 10 Sosyal Güvenlik Kurumuna, yüzde 5 İçişleri Bakanlığına (Trafik Hizmetleri Geliştirme Fonu), yüzde 3 Güvence Hesabına aktarılan payların üstüne, yüzde 5 de vergiyi ekleyince vatandaşın ödediği primin neredeyse dörtte biri devlete gidiyor. Müsteşar Yardımcımızın açıklamasına göre SGK payında yüzde 2.5 indirim yapılması bekleniyor, sektör lehine.

Benim burada dikkatinizi çekmek istediğim olgu şu: Gerek dünyada, gerekse ülkemizde liberal politikalardan devlet ağırlıklı politikalara doğru bir eğilim var. Sigortacılık sektöründe de bu eğilim yakın gelecekte daha fazla hissedilir hale gelebilir diye bir öngörüm olduğunu paylaşmak isterim.

Ülkemizde 2000'li yıllara kadar Hazine ortaklığı bulunan Milli Reasürans üzerinden zorunlu paylaşım ve zorunlu devir uygulamaları vardı. AB müktesebatı uyumunun da etkisiyle son döneme kadar ise liberal ve tam serbest piyasa kuralları işlemekteydi.

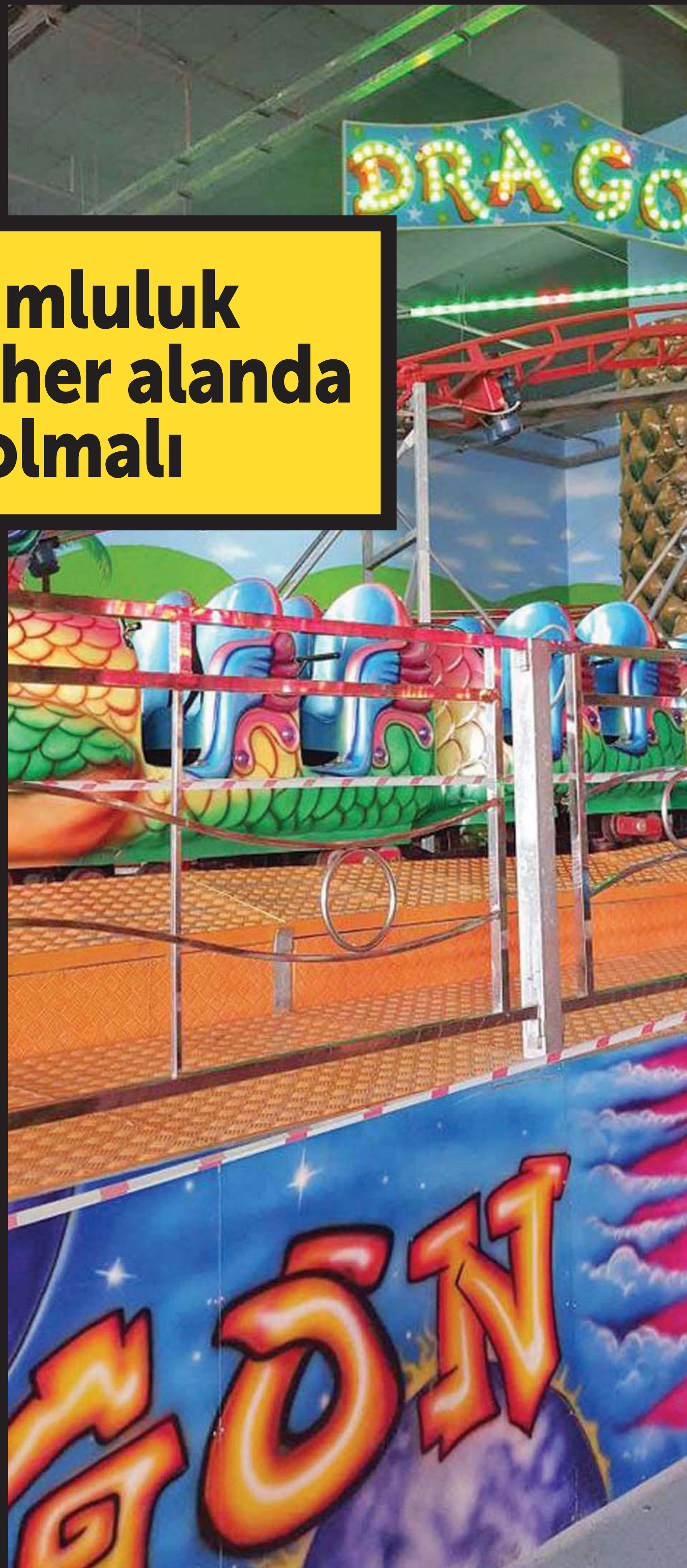
Ancak Amerika çıkışlı 2008 krizi gösterdi ki tam serbest piyasa sorunların hepsini çözemiyor ve yine zorda kalınca devlet desteği veya müdahalesi gerekiyor. (Amerikan devletinin AIG hisselerini almak zorunda kalması gibi mesela).

Yani devletin sadece düzenleyici ve denetleyici olması yetmeyip, oyuncu da olmasının daha çok beklendiği bir iklime doğru gidiyoruz.

Bu vesile ile sektörün denetleme kurulunun yeni başkanına da hayırlı olsun dileklerimizi iletmiş olalım.

Bu aylık da bu kadar.

Kalın sağlıcakla.......



Mali sorumluluk sigortası her alanda zorunlu olmalı

Geçen ay bir oyun parkında yaşanan kaza, mali sorumluluk sigortasını gündeme taşısa da ülkemizde bu poliçelere ilgi fazla yok. Uzmanlar, mali sorumluluk sigortasının sadece hava, kara ve deniz taşıtlarında değil 3. şahıslara zarar gelebilecek her alanda zorunlu hale getirilmesi gerektiğine dikkat çekiyor.

Kocaeli'nin Gebze İlçesi'nde, geçen ay bir alışveriş merkezinde bulunan oyun parkında meydana gelen kaza 'Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası'nı yeniden gündeme getirdi. Üzücü kazada, 4 yaşındaki küçük çoğun ayağı lunapark oyuncağının altında kalarak kopmuştu. Üçüncü şahısları maddi-manevi zarara uğratan bu tip kazalarla zaman zaman karşılaşıyoruz. Hayatımız Sigortalı olarak, Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası'nın Türkiye'deki durumunu araştırdık.

Yeterli ilgiyi görmüyor

Doğa Sigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası'nın Türkiye'de yeterli ilgiyi görmediğine dikkat çekiyor. Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası'nın kullanımını gelişmiş ülkeler ile karşılaştırdığımızda ülkemizde oldukça yetersiz kaldığını

belirten Tümer, "Gelişmiş ülkelerde bireylerin üçüncü şahıslara verebilecekleri zararlara karşı sigorta koruması mevcut olmasına rağmen, ülkemizde bu teminatın üçüncü şahıslara karşı yüksek riski olan işletmeler tarafından dahi tercih edilmediği görülmektedir. Ülkemizde sigorta bilincinin yeteri kadar gelişmediği, kişi başına sigorta harcamasının gelişmiş ülkelerin yüzde 6'sı oranında olduğu göz önüne alınırsa; üçüncü şahıslara karşı yüksek risk içeren işletmeler için zorunlu hale getirilmesi faydalı olacaktır" diyor.



Doğa Sigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer

KOBİ'lerde sigortaya ilgi düşük

Tümer, "Sorumluluk sigortaları genellikle sigorta bilinci nispeten yüksek olan ve yangın, elektronik cihaz, makine kırılması sigortası gibi diğer konularda risklerini de sigortalatan işletmeler tarafından satın alınmaktadır. Ancak ülkemizdeki işletmelerin yaklaşık yüzde 99'unu KOBİ'lerin oluşturduğunu ve bunların yüzde 50'den az bir kısmının sigorta yaptırmayı tercih ettiğini düşündüğümüzde, üçüncü şahıs sorumluluk sigortalarına ilginin oldukça düşük olduğunu söyleyebiliriz. Bu konuda ilginin ancak hasar yaşanan işletmelerde arttığını, ancak bilinçli bir artış olmadığını görüyoruz" şeklinde konuşuyor.

Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası neleri teminat altına alıyor?

Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası, gerçek ya da tüzel kişilerin, kendilerinin veya çalışanlarının üçüncü şahıslara verebilecekleri her türlü bedeni ve maddi zararlar nedeniyle kendisine yöneltilebilecek tazminat talepleri ile ilgili sorumluluklarını teminat altına alan bir sigorta ürünüdür. Sigorta, üçüncü şahısların vefatı, yaralanması veya sakat kalması nedeniyle ortaya çıkan tazminat talepleri ile üçüncü şahıslara ait malların, maddi zarar ve hasara uğraması neticesinde oluşacak tazminat taleplerini kapsıyor.

Nart Sigorta ve Reasürans Brokerliği

Ek mağduriyetleri engelliyor

Nart Sigorta ve Reasürans Brokerliği yetkilileri 'Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası'nın yaşanan kazalar sonrası doğabilecek ek mağduriyetleri engellediğine dikkat çekiyor. Yetkililer "Zorunlu sigortalar teminat içeriği ve prim seviyeleri açısından orta vadede uygulama sorunları yaratabilir. Ancak bu konuda bilincin arttırılarak firmaların kendilerini ve müşterilerini korumaya yönlendirmesi faydalı olacaktır. 'Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası'na olan farkındalık; ancak yaşanan kazalar sonucu sorumlulara yöneltilen tazminat talepleri nedeniyle artıyor" dedi.

Tek başına yeterli değil



ATİLLA OKSAY

Türkiye Sigortalar Birliği Genel Sekreter Yardımcısı

Türkiye Sigortalar Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay, Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası'nın zorunlu hale getirilmesinin tek başına yeterli olmayacağının altını çiziyor. "İşletenin olası bir kazada oluşacak mağduriyeti giderecek finansal yeterliliğe sahip olmayabileceği göz önünde bulundurularak kara, deniz ve hava araçlarını işletenlerin 3. şahıslara verebilecekleri zararlara karşı sigorta güvencesine sahip olmasına ilişkin zorunluluk pek çok ülkede uygulanmaktadır" diyen Oksay, "Lunapark ve benzeri eğlence yerleri için 3. şahıs mali sorumluluk sigortasına sahip olunmasına ilişkin zorunluluk yaygın değil, sadece bazı ülkelerde bulunan bir uygulamadır" şeklinde konuştu.

Sigortanın iki temel fonksiyonunun bulunduğuna dikkat çeken Oksay şunları söylüyor: "Bunlardan ilki rizikonun gerçekleşmesi durumunda ortaya çıkan zararı tazmin etmek; ikincisi ise rizikonun gerçekleşmesini önleyici düzenlemelerin hayata geçirilmesine katkı sağlamaktır. Yangın, doğal afetler, terör, kullanılan malzemenin güvenlik kriterlerine uygun olmaması gibi nedenlerle ortaya çıkabilecek zararlar işletenin kusur ve ihmali nedeniyle ortaya çıkabilecek zararlardan çok daha büyük olabilecektir. Bu nedenle işletenin kusur ve ihmali nedeniyle 3. şahısların uğrayabileceği zararların güvence altına alınması bu çerçevede yeterli bir düzenleme olmayacaktır. Eğlence ve lunapark gibi insan yoğunluğunun bulunduğu yerlerde kullanılacak her türlü malzemenin güvenlik standartlarına uygun olması, bunlarla ilgili standartların belirlenmesi ve uygunluk testlerinin yapılması, bu malzemelerin ürün sorumluluk sigortasının bulunması, yangın güvenlik önlemlerinin yeterliliği ve yangına karşı dayanıklı malzeme kullanılması, projedeki acil tahliye planın mevzuata uygun olması ve inşaatın buna uygun yapılması ve mesleki sorumluluk sigortasının bulunması ruhsat verilirken değerlendirilecek kriterler arasında yer almalıdır. Bu bilgilerin ışığı altında eğlence yerlerinin ruhsat alabilmesi için 3. Şahıslara karşı mali mesuliyet sigortasına sahip olmasına ilişkin zorunluluk getirilmesinin tek başına yeterli bir uygulama olmayacağı düşüncesindeyiz."

Oksay, Üçüncü Şahıs Mali Sorumluluk Sigortası'nda prim üretimiyle ilgili de "Prim üretimi 2017 yılında 403 milyon TL olarak gerçekleşti. Bir önceki yıl gerçekleştirilen 336 milyon TL prim üretimi ile kıyaslandığında enflasyondan arındırılmış reel verilerle yüzde 6 artış olmasına karşın bu branşa ilişkin prim üretimi ürün sorumluluk sigortası gibi 3. şahıs mali sorumluluk sigortası dışındaki ürünleri de kapsadığı için reel olarak bir artma ya da azalma olduğuna ilişkin değerlendirmede bulunamayız" ifadelerini kullandı.



Unico Sigorta kârlı büyümesini acenteleri ile kutladı

Unico Sigorta CEO'su Cenk Tabakoğlu

Unico Sigorta, Antalya Selectum Luxury Resort Belek otelde, "Unico Sizinle, Kazanın Bizimle" konsepti ile gerçekleştirdiği Acenteler Toplantısı'nda iş ortakları ile buluştu.

Sigorta sektörünün 2017 değerlendirilmesi, Unico Sigorta'da 2017 yılında yaşanan gelişmeler ve 2018 yılının stratejilerinin paylaşılması olmak üzere üç ana başlıkta özetlenebilecek Unico Sigorta Acenteler Toplantısı Nisan ayının son haftası Antalya Selectum Luxury Resort Belek otelde yapıldı. Unico Sigorta CEO'su Cenk Tabakoğlu'nun yanı sıra, Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Müjdat Orcan, Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Burak Topçak, Finans Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Özer Özcan, Kurumsal UW, Reasürans, Broker Satış Genel Müdür Yardımcısı Doğan Zorlu da etkinliğe ev sahipliği yaptı. Türkiye genelinden 200'ü aşkın acente ve brokerliğin katıldığı organizasyonda misafirler oldukça keyifli vakit geçirdiler.

Sektördeki büyüme önceki yılların gerisinde

2017 yılı genel değerlendirilmesinde, sigorta sektöründe büyümenin önceki yılların gerisinde olduğuna değinildi. Üretimlerdeki bu azalmanın sebebinin ise trafik sigortalarına yansıtılan tavan fiyat uygulamasının olduğuna değinildi. Tavan fiyat uygulamasına ek olarak, beklenmedik iklimsel değişikliklerden ötürü yaşanan sel ve dolu gibi doğa olaylarının da kârlılığa olumsuz etkileri tartışıldı.

Sektör genelinde yaşanan olumsuz koşullara rağmen, Unico Sigorta olarak zor şartlara adapte olmayı başardıklarını ileten CEO Cenk Tabakoğlu, attıkları emin adımlar ile 2017 yılında hayat dışı branşta en çok büyüyen 3 şirketten biri olduklarını belirtti. 2017'yi yüzde 56 oranında rekor bir büyümeyle kapatan Unico Sigorta, Aviva Sigorta dönemi sonrası, şirketi yeni yönetimiyle 3 yılda kâra dönüştürmüş olmanın haklı gururunu acenteleri ve brokerleri ile paylaştı. 190 milyon lira civarında üretimle devralınan şirketin, 2017'de prim üretiminin 470 milyon liraya ulaştığının altı çizildi.

Bugün 900'ü aşan acente sayısının, son 3 yılda yüzde 42 oranında arttığı belirtilen toplantıda, acente sayısındaki bu artışa paralel olarak, acente kanalından yapılan üretimin de arttığı belirtildi. Sektör geneline göre, çok daha yüksek komisyon oranlarıyla, iş ortakları ile birlikte büyüme stratejisinin devam edeceği paylaşıldı.











Marka bilinirliğimiz büyük oranda arttı

CEO Cenk Tabakoğlu sunumunun son bölümünde, büyük bir satış ekibi ile ülkenin her yerinde hizmet veren Unico Sigorta'nın marka ve dijitalleşme yatırımları, hasar yönetiminde mükemmelleşme, kurumsal projeler ve yenilikçi ürünlerle başarılarla dolu bir yıla daha hazır olduğunu gururla katılımcılara iletti. 2017 yılında gerçekleştirilen radyo ve televizyon kampanyaları ile marka bilinirliklerinin büyük oranda arttığının altını çizen Tabakoğlu, 2018 yılında reklam çalışmalarının artarak devam edeceğini belirtti.

Toplantıda ek olarak, acentelere yönelik tek bir giriş ile bütün portallara tek bir noktadan ulaşılabilecek ve hıza odaklanan yeni çözümleri UniKolay da tanıtıldı. Teklif çalışmak, poliçe düzenlemek, online hasar ihbarı, hasar dosya sorumlusuyla kolay iletişim ve hızlı raporlama altyapılarıyla uçtan uca acentelerin operasyonel süreçlerini hızlandıracak bu portal sayesinde iş ortaklarının mobilize edilmesi, bu sayede de yeni müşteri kazanımına daha çok vakit ayrılmasının hedeflendiği belirtildi. Yeni nesil ayrıcalıklı hasar deneyimi Servis Plus (+)'a da deyinilen toplantıda, uygulama sayesinde ufak hasarlarda müşterilerin hasarsızlık indiriminin etkilenmemesi, 3 günde hasar ödenmesi, vale ile müşterilerin olduğu yerden aracın alınıp bırakılmasına kadar acentelerin hasar anında müşterilerine üst düzey bir hasar deneyimi yaşatılmasının sağlandığı belirtildi.

2018 için devrim niteliğinde projeler hazırladık

CEO Cenk Tabakoğlu son olarak tüm katılımcılara, "2017 yılında yüzde 56 oranında rekor bir büyümeye imza attık. Bu süreçte bizlerden desteklerini esirgemeyen, bizlerle bu yolda inançla ilerleyip bu başarıyı yakalamamızı sağlayan iş ortaklarımıza ve çalışanlarımıza teşekkür ediyorum. 2018 yılı için devrim niteliğinde projeler hazırladık. Marka ve dijitalleşme yatırımlarımız, hasar yönetiminde mükelleşme, kurumsal projeler ve yenilikçi ürünler ile çok daha başarılı bir dönem için hazırız" mesajını verdi.



İlk üçe girenlere ödülleri verildi

Sunumun ardından gerçekleşen "En Başarılı Acente ve Broker" ödül töreninde, bölgelerden bireysel ve kurumsal satışta ilk üçe giren iş ortaklarına ödülleri takdim edildi. Katılımcıların 2018 yılı için enerji ve motivasyon toplandığı etkinlikte, acenteler ve brokerler akşam yemeğinin ardından kendileri için özel hazırlanan salonda keyifli bir gala gecesinde buluşup, yoğun iş temposundan kurtulup, birlikte eğlenme fırsatı buldu.



ERGO Türkiye acenteleriyle zirvede

ERGO Türkiye, Yıldız Acentelerini 3-6 Mayıs tarihleri arasında Antalya Titanic Deluxe Golf Belek Otel'de ağırladı. ERGO CEO'su Theo Kokkalas ERGO Grubu'nun Türkiye sigorta pazarının büyüme potansiyeline inancının sürdürdüğünü ve tüm dünyada trendlere yön veren yeni sigorta alanlarına farklı ürünleriyle yönelmeye başladıklarını belirtti.



ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas

ERGO Türkiye, "ERGO varsa güven, samimiyet, yenilik var" konseptiyle düzenlediği Acenteler Toplantısı'nda şirketin 2017 operasyonları, 2018'in ilk çeyreğine ait faaliyetleri ve yıllık hedef ve stratejilerini yıldız acenteleriyle paylaştı. ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, "ERGO Grubu ve hissedarımız Munich RE'den aldığımız vizyon ve gücü pazardaki deneyimimizle birleştiriyor; Türkiye pazarındaki hedeflerimiz doğrultusunda sektörümüzü ve şirketimizi ileriye taşıyoruz. Bu süreçte, acentelerimizle birlikte hareket ediyor, araştırıyor; kamuoyunun sigorta farkındalığını yükseltmek ve değişen ihtiyaçlarına cevap verebilmek için kendimizi sürekli yenilemeye devam ediyoruz" dedi.

Yenilikçi bakış açımızla büyümeye odaklanıyoruz

ERGO Türkiye 2018 stratejisinin odağında yer alan branşlara dikkat çeken Kokkalas, Munich Re ile işbirliği içerisinde, tüm dünyada sigorta trendlerine yön veren branşlara yönelmeye başladıklarını ifade etti. Yeni enerji türlerini de kapsam altına almayı hedeflerken, özellikle güneş enerji sigortalarına yönelik yeni ürünlerinin geçtiğimiz birkaç aydır satışta olduğunu dile getirdi.

Kokkalas "İddialı olduğumuz Kasko bizim için lokomotif ürünlerin başında geliyor. Kasko ürünümüz dışında yangın ve mühendislik branşlarında da acente, broker ve banka kanallarımızla beraber büyümeye devam ediyoruz. Bununla beraber, sektörün en kapsamlı teminatını içeren 'Bizim Konut

Sigortası' ürünümüz, yarattığı iş hacmi ve istihdam açısından ülke ekonomisine büyük katkı sağlıyor. Ayrıca KOBİ'lere yönelik geliştirdiğimiz 'KOBİ İş Yeri Paket Sigortası' ürünümüzün sektörde fark yarattığına inanıyoruz" ifadelerini kullandı.

Tamamlayıcı Sağlık alanında kendimize güveniyoruz

ERGO Grubu ve Munich Re'nin sağlık alanında dünyanın önde gelen şirketleri arasında yer aldığını belirten Kokkalas, "Tamamlayıcı Sağlık, kendimize oldukça güvendiğimiz ve önümüzdeki süreçte de faaliyet göstermeye devam edeceğimiz alanların başında geliyor. Dolayısıyla bu alanda rekabetçi davranarak, kârlı büyümek ve tüketiciler nezdinde farkındalık oluşturmak için birçok çalışmaya imza atıyoruz" diye konuştu.



ERGO Türkiye Satış ve Pazarlama'dan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe

İş modelimizin temelinde güven, yakınlık ve doğru iletişim var

Toplantıda ERGO Türkiye yıldız acentelerine seslenen ERGO Türkiye Satış ve Pazarlama'dan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe; "ERGO varsa samimiyet, ulaşılabilirlik, yakınlık, doğru iletişim ve her daim birbirimizden beslenmek var. 2017 yılında aldığımız geri bildirimler bize acentelerimizle oldukça güçlü bir bağ kurduğumuzu ve hedeflerimize ulaştığımızı gösteriyor. Geçtiğimiz Kasım ayında hayata geçirdiğimiz 'ERGO Şehir Kulübü' toplantılarında aldığımız geri bildirimlerin birçoğunu şimdiden hayata geçirdik. Bu yıl da aynı bakış açısıyla, sizlerin talep ve önerilerini dinlemeye, sizlere katkı sağlayacak düzenlemeleri gerçekleştirmeye devam edeceğiz" açıklamasını yaptı.

Dijitalleşme önem verdiğimiz konuların başında geliyor

Sunumuna Türk sigorta sektörü verilerini değerlendirerek devam eden Türe şunları söyledi: "Sigortalanma oranının Türkiye'de oldukça düşük olması, sektörümüzün hayli yüksek bir gelişim potansiyeli taşıdığını ve daha yapılacak çok işimiz, alınacak çok yolumuz olduğunu gösteriyor. Bu süreçte bize düşen görev, sigortanın bir bütün olarak kamuoyuna en yalın dille anlatılmasıdır. Bu farkındalıktan yola çıkarak, ERGO Türkiye olarak yaptığımız yatırımlarla geleceğe hazırlanıyoruz. Ülkemizin yoğun genç nüfus potansiyelini de göz önüne alarak, ERGO Grubu ve hissedarımız Munich Re'den aldığımız vizyon doğrultusunda, dijitalleşme önem verdiğimiz konuların başında geliyor."

ERGO Türkiye olarak sürdürülebilir çalışma anlayışı ile hareket ettiklerine dikkat çeken Türe, önceliklerinin herhangi bir alana yoğunlaşmaktan ziyade, acentelerin de portföyüne uygun olarak faaliyette olunan tüm branşlarda dengeli bir dağılımına sahip olmak olduğunu belirtti. 2017 yılını güçlü bir performansla tamamladıklarını söyleyen Türe, 2018 yılında daha da olumlu bir tablo sergilemeyi hedeflediklerinin altını çizdi. Sigorta sektöründe ilerleyen dönemlerde konsolidasyonun kaçınılmaz olduğunu sözlerine ekleyen Türe, sözlerini şöyle tamamladı: "Sektörümüzde dağıtım kanalları arasında birleşmeler göreceğiz. Ancak bu birleşmelerin doğru yönetilmediği için sektörün olumsuz etkilenmesi kaçınılmaz. Bu nedenle gerek etik gerekse sigortacılık mesleğinin çıkarı açısından İş Ortaklarımızın bu birleşmeleri planlı yönetmesi gerekiyor."

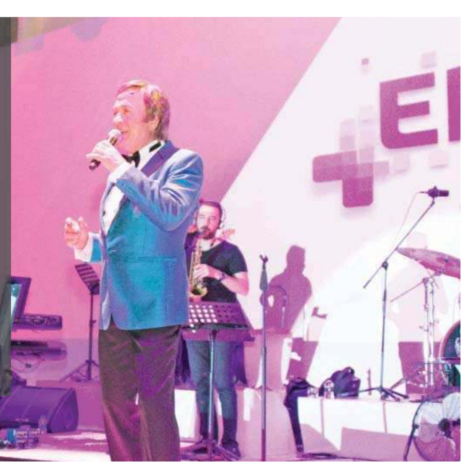


"ERGO'm Mobil" ile acenteler geleceğe hazırlanıyor

Tüm dünyayı etkisi altına alan dijital dönüşümün sigorta sektörüne etkilerine dikkat çeken Türe, "Sigorta sektörünün değişen iklimi bizlere çok şey anlatıyor. Öncelikle teknoloji ve müşteri davranışları değişiyor… Böylece sigorta ihtiyacı da bu değişimin bir parçası haline geliyor. Tüm bu değişiklikler elbette acentenin rolünü de değiştirecek. Artık müşteriler, istedikleri anda istedikleri yerde sektörle ilgili tüm bilgilere ulaşabiliyor. Müşteriler, acentelerden ise proaktif olarak danışmanlık görevini üstlenerek, fiyattan ziyade yönlendirme ve yol göstererek hayatlarına değer katmasını istiyor. Dolayısıyla hep birlikte, bu değişime yatırım yapmak ve dijitalleşerek çağa ayak uydurmak zorundayız" dedi. Bu bakış açısıyla hareket ederek yoğun çalışmalar yürüttüklerini belirten Türe, "ERGO'm Mobil" acente uygulaması ile acentelerine kesintisiz destek sağladıklarını belirtti. IOS ve Android uyumlu olarak geliştirilen mobil uygulama ile acenteler istedikleri zaman ve istedikleri yerde günlük, aylık ve yıllık üretim rakamları, yenilemesi gelen poliçe bilgileri, branş bazlı gelişimleri gibi bilgilere ulaşabilecek, hasar dosyalarını takip edebilecek, hızlı teklif alabilecek, aldıkları teklifleri müşterileri ile paylaşabilecekler. Kampanya bilgileri, Skor Puan'ları, Şehir Kulübü statülerini ve hedef gerçekleşme oranları gibi birçok bilgiye tek tuşla ulaşabilen acenteler, "ERGO Sizi Dinliyor" menüsünden de tüm geri bildirim, şikâyet ve önerilerini ERGO Türkiye'ye iletebilecek.

ERGO Türkiye Acenteleri nostaljik bir hafta sonu geçirdi

3-6 Mayıs tarihleri arasında Antalya'da düzenlenen toplantıda Yıldız Acenteler yaz sezonunu nostaljik etkinliklerle açtılar. 4 Mayıs akşamı gerçekleşen Gala yemeğinde sahne alan Erol Evgin'in şarkılarıyla anıları canlanan acenteler, 5 Mayıs akşamı düzenlenen açıkhava sinemasında keyifli zaman geçirdi.





Sigorta Denetleme Kurulu'na yeni Başkan

Sigorta Denetleme Kurulu'nda (SDK) beklenen kan değişikliği gerçekleşti. Arif Hikmet Cesur'dan boşalan Hazine Müsteşarlığı SDK Başkanlığına Mete Güler atandı. Güler, Ocak 2018'den bu yana Sigorta Denetleme Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini yürütüyordu. Mete Güler'in SDK Başkanlığına atandığını Sigorta Denetim Elemanları Derneği de internet sitesi üzerinden üyelerine duyurdu.



Axa Sigorta'da üst düzey atama

Türkiye sigorta sektörünün öncülerinden Axa Sigorta'nın Satış ve Pazarlama Başkanlığı'na 2 Mayıs 2018 itibarıyla Firuzan İşcan atandı. İşcan'ın şirketin bölge müdürlüklerinin yönetimi, dağıtım kanallarının satış ve pazarlama faaliyetlerinden, acente satış geliştirme ve performans yönetimi, banka ve finansal kurumlar, sağlık ve hayat emeklilik satış, müşteri şikâyet yönetimi ve pazarlama departmanlarından sorumlu olacağı açıklandı.



Mapfre'den 'Siyah İnciler'e Avustralya ve Yeni Zelanda seyahati

Mapfre Sigorta, Okyanus Kulübü bünyesinde Siyah İnci kategorisinde yer alan 13 acentesine Avustralya ve Yeni Zelanda seyahati armağan etti. 6-16 Nisan tarihleri arasında gerçekleşen geziye, Siyah İnci kategorisinde yer alan 13 acentenin yöneticisinin yanı sıra Mapfre Sigorta Genel Müdürü Alfredo Munoz, Satış Kanalları ve Pazarlamadan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ergun Ulusoy da katıldı.

Anadolu Sigorta acenteleri İtalya'yı keşfetti



Anadolu Sigorta'nın 2017 yılı sonu itibariyle portföy büyüklüğü, karlılık ve ürün çeşitliliği açısından en başarılı 25 acentesi İtalya'nın Sorrento şehrinde bir araya geldi. Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, Acente ve Kanal Yönetimi Müdürü Murat Yüksel ve Kurumsal İletişim Müdürü Berna Ergüntan'ın eşlik ettiği gezi dört gün sürdü. 27–30 Nisan tarihleri arasında İtalya'nın en güzel sahil kesimlerinden biri olan Sorrento'ya düzenlenen İtalya turu; Pompei antik şehrinden, Capri Adası'na kadar uzanırken, geziye katılan acenteler için de hoş birer anı oluşturdu.



MetLife'tan Toplum Haftası için çok 'Özel' faaliyet

MetLife, Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) pazarlarındaki çalışanlarının toplum projelerine gönüllü olarak katılmalarına fırsat sağlayabilmek amacıyla Özel Olimpiyatlar ve Habitat for Humanity ile iş birliğine devam ediyor. MetLife'ın 26 EMEA ülkesinde bulunan 4 bin çalışanı, bölgenin Mayıs ortasında başlayan Toplum Haftası kapsamında bu etkinliklere katılmak üzere davet edildi. Türkiye'den ise 34 MetLife gönüllüsü 4 Mayıs Cuma günü "Oyun Birlikte, Hayat Birlikte" mottosu çerçevesinde gerçekleştirilen MetLife ve Özel Olimpiyatlar Türkiye etkinliğine katılarak özel sporcularla Floorball oynamak üzere bir araya geldiler. MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven ise "EMEA Toplum Haftası çerçevesinde özel eğitim gereksinimi olan bireyleri sosyal hayata katmayı hedefleyen Özel Olimpiyatlar Türkiye ile 3. kez bu işbirliğini gerçekleştirmekten dolayı çok mutluyuz" dedi.



Sigortacılık oturumuna Quick Sigorta sponsor oldu

Bu yıl ilki düzenlenen Uluslararası Bankacılık Kongresi 4-5 Mayıs tarihlerinde Ankara Sheraton Otel'de yapıldı. Sigortacılık oturumunun sponsorluğunu Quick Sigorta'nın yaptığı kongrede Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, kongrenin açılış konuşmasını yaptı ve üzerinde yeni çalıştığı bir modelden bahsetti. Yeni projesinin ipuçlarını veren Genç, "Yeni model iki temele dayanıyor. Bankacılık ve sigortacılık yöntemlerinin 'parmak' içinde uygulanması. Modelin ikincisi dayanağı ise sistemin odak noktasının finans kurumları değil, reel sektör olması şeklinde. Modelin rakamsal çalışmaları devam ediyor" diye konuştu. Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen'de konuk konuşmacı olarak yer aldı ve sektörün sorunları üzerine konuştu.

AvivaSA BES'te zirveyi bırakmıyor



AvivaSA, Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM)'nin 31 Mart 2018 tarihli verilerine göre, fon büyüklüğünde ulaştığı 15.7 milyar TL ve yüzde 19.5 pazar payıyla; 2015 yılında yakaladığı sektör liderliğini 2018 yılının ilk çeyreğinde de sürdürdü. Toplam 18 firmanın faaliyet gösterdiği bireysel emeklilik sektöründe AvivaSA, fon büyüklüğünde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 23.3; yılbaşından bu yana ise yüzde 1.7 büyüme yakaladı. Katılımcı sayısında ise, 900 bin kişi seviyelerine ulaştı. Konuyla ilgili bir açıklama yapan AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca, "müşteri odaklılık" ve "dijitalleşmenin" öneminin altını çizdi. Kuruca, "Tıpta ve teknolojideki gelişmeler sayesinde insan ömrü uzuyor, yaşam kalitesi artıyor. Şu an Türkiye'de ortalama ömür 78 yıldır. İnsan ömrü uzadıkça ve yaşlandıkça sigorta ve emeklilik ürünlerinin gerekliliği daha da ortaya çıkıyor.18 yaşından 90 yaşına kadar her insana dokunabileceğimiz ürünlerimiz var" dedi.



Sompo Japan Sigorta, acenteleriyle Japonya'yı keşfetti

Sompo Japan Sigorta, acentelerine özel Ekim-Aralık 2017 tarihleri arasında Oto Dışı Üretim Kampanyası düzenlemişti. Daha önceki kampanyalarda olduğu gibi yoğun ilgi ile karşılanan bu son kampanya kapsamında Sompo Japan Sigorta, 22-30 Mart tarihleri arasında doğan güneşin ülkesi olarak bilinen Japonya'ya unutulmaz bir gezi düzenledi. Tokyo, Osaka ve Hiroşima'yı görme fırsatı yakalayan acenteler, Japon Kültürü ve inanç değerlerini yansıtan tapınakları gezdiler. Japonya'nın yemyeşil adaları, renkli şehirleri ve yaşamından da oldukça etkilendiklerini dile getirdiler. Sompo Japan Sigorta üst düzey yöneticilerinin de yer alacağı seyahatlerin ilerleyen dönemde farklı destinasyonlarda tekrarlanacağı belirtildi.



Mavi Bayrak Yarışı'nın kazananları belli oldu

Güneş Sigorta'nın her sene düzenlediği ve satış departmanı çalışanlarının iş performanslarıyla yarıştığı Mavi Bayrak ödülleri sahiplerini buldu. Güneş Sigorta üst yönetimi ve satış ekiplerinin bir araya geldiği toplantıda, 2018 yılının ilk 3 aylık değerlendirmesi yapılarak, 2018 yılında izlenecek strateji ve planlamalar hakkında bilgi verildi. Toplantıda, Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin; güçlü ve işinde uzman bir satış ekibiyle çalışmaktan gurur duyduğunu belirtti. Güneş Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Tahsin Oral da "2017 yılında hep birlikte aynı hedefe odaklanarak özveriyle çalıştık ve başarılı sonuçlar elde ettik. 2018 yılında da satış ekiplerimiz ve tüm birimlerimizle dağıtım kanalımıza ve sigortalılarımızı en iyi hizmeti sunmaya devam edeceğiz" dedi.



Business Cup Türkiye şampiyonu Anadolu Sigorta

Türkiye Şirketler Futbol Ligi Business Cup'ta final heyecanı Anadolu Sigorta'nın galibiyetiyle tamamlandı. 12 Mayıs'ta Anadolu Sigorta ve Arcanaz arasında oynanan final maçının galibi 3-1 ile Anadolu Sigorta oldu. Anadolu Sigorta Futbol Takımı, Ukrayna'da yapılacak Avrupa Halı Saha Şampiyonlar Ligi'nde Türkiye'ye temsil edecek.



EJENTO uygulaması Sompo Japan Sigorta'ya ödül getirdi

Sompo Japan Sigorta acentelerine yönelik geliştirdiği 'EJENTO' mobil uygulaması ile bu sene 12.si düzenlenen Celent Model Insurer Awards'ta "Digital and Omni-Channel Technologies" kategorisinde birincilik ödülü kazandı. Celent Model Insurer ödülü teknoloji kullanımının en iyi uygulamaları için Amerika'da verilen ve bir sigorta şirketinin alabileceği en prestijli teknoloji ödüllerinden bir tanesidir. Sompo Japan Sigorta, dünyanın dört bir yanından katılım gösteren şirketlerin de bulunduğu organizasyonda 37 farklı proje arasından birincilik ödülüne layık görülmenin mutluluğunu yaşadı.



Anadolu Sigorta'nın hizmet kalitesi tescillendi

Anadolu Sigorta, belgelendirme süreçlerini tamamlayarak ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi ve ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi sertifikalarını almaya hak kazandı. Anadolu Sigorta böylece, müşteri memnuniyeti ürün ve hizmet kalitesi gibi alanlardaki başarısı da teyit edilmiş oldu. ISO 10002 Kalite Yönetimi – Müşteri Memnuniyeti standardı, müşteri geri bildirimlerinin ve şikâyetlerinin etkili ve verimli bir biçimde yönetilmesi ve şirketlere katma değer sağlaması için dünya çapında kabul görmüş bir standart olma özelliği taşıyor.

UZMAN



DR. ERHAN AYBERK

eayberk@yahoo.com

Sigortacılıkta gençleri dinlemek

Sigortacılık hayatım boyunca kendimi gençlerle daha iyi anlaşır bulmuşumdur. Çünkü yeni fikirler anlamında sürekli üretkendirler. Grubun önünde koşmaya ve fikirlerinin dinlenilmesine bayılırlar. Oysa çoğu zaman bu içten gayretleri "beyhude" bulan bir başka grup da vardır ve genellikle onların dediği olur. Hele birkaç da başarı gösterdikleri takdirde "gördün mü bak" kıvamında kurum kurum kurulurlar. Tecrübe elbette çok iyi bir şeydir. Çoğu zaman belalardan korur şirketleri; buna hiç itirazım yok.



Doğa durağan değildir

Fakat şuna itirazım var: Tecrübe çoğu zaman stabiliteden yana görüş bildirir. Durağanlık ve bulunduğun konumu korumak, daha önce o konuma ulaşmak için harcadığın emekleri kutsamak anlamına gelir. Yani bir zamanlar emek vermişsinizdir ve o emekle ulaştığınız yerde geçirdiğiniz her süre, daha önce harcadığınız emeğinizin değerini arttırmaktadır. Konuya bu açıdan yaklaştığınızda haklısınız, fakat haklı olmadığınız taraf şu; doğa sizin gibi durağan değildir! Doğa sürekli gelişmekte ve dönüşmektedir. Eğer durağanlığı seçerseniz, göreceli olarak geriye doğru gidiyorsunuz demektir.

Bunu bir örnekle pekiştirelim. Belki biliyor ve belki bilmiyorsunuz; ama şu yaşadığımız dönemde akademisyenlerin çoğunun bir sıkıntısı baş göstermiştir. Dünya öyle hızlı bir değişim çevrimine girmiştir ki bilimde bin bir emekle sağladıkları her gelişme, kısa sürede yenisini gerektirmekte ve geçmişte kalmaktadır. Sürekli yeni bir şeyler düşünmeleri ve yeni araştırmalara girişmeleri gerekmektedir. Bunu da mümkünse ışık hızında yapmaları gerekmektedir. Hatta çok ünlü bilim adamları buna dayanamayıp geçenlerde bir bildiri yayınladılar. Kısaca söyledikleri şey şuydu: Artık kendilerini fabrika tipi bir kuluçka makinesine bağlanmış hissetmekteydiler. Zamanı gelince yumurtlayamazlarsa kesime gönderilmeleri gereken bir süreci yaşamaktaydılar.

Enerji gençlerdedir

Yani artık doğadaki ve insan toplumlarındaki hızlı değişim, buna dayanabilecek enerjiyi gerektirmektedir. Peki sizce bu enerji nerededir? Elbette gençlerde... Onlar değişime daha hızlı ayak uydurma kapasitesine sahiptirler. Bundan şu anlaşılmasın; iş yerinde gençleri işe alalım yaşlılara kapıyı gösterelim demiyorum. Hele emeklilik yaşının yükseldiği bu dönemde, iki dinamiği uzlaştıracak bir formüle ihtiyacımız var.

Şimdi asıl anlatmak istediğimize gelebiliriz o halde... Gençleri daha fazla dinlemek. Onların görüşüne daha çok başvurmak ve onları fikir üretmeye teşvik etmek. Elbette sadece fikir üretmek değil, ürettikleri fikrin ardından koşuşturmalarını sağlamamız da gerekiyor. Bunun koordinasyonunu da ileri yaştakilere verebiliriz. Onların da oturdukları sırça köşklerden çıkıp bu dinamizme tecrübelerini katmaları gerekiyor. Bu modeli kendi iş dünyasında oluşturan her sigortacıyı parlak başarılar beklemektedir. Hani üst ve orta düzey yöneticiler bir otelde toplanıp arama konferansları yaparlar ya, aslında o konferansa gençleri de dâhil etmek ve bastırılmamalarını sağlamak gerekiyor. Saçma da olsa özgürce düşüncelerini söylemeliler. İyi bir moderasyonla bu toplantılardan çok kazançlı çıkmak mümkün. Sigorta sektörünün buna bugün dünden fazla ihtiyacı var.

Bankaların sigorta şirketleriyle uyumunu **sağladık**



Acerpro Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Acer

Acerpro, Sigorta Cini ve Fintech Park'ın sponsorluğunda düzenlenen Insure&Innovate Summit, sektör paydaşlarını bir araya getirdi. Acerpro Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Acer, "2005'den bu yana Türkiye'de Bankasurans Platformu gerçekleştirerek, bankaların en zorlandığı kısım olan sigorta şirketleriyle uyumunu sağladık" dedi.

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

Fotoğraflar: Cihan Mutlu

Türkiye'nin ilk yeni nesil sigorta teknolojileri konferansı Insure & Innovate Summit'18, Beşiktaş Deniz Müzesi'nde 3 Mayıs'ta gerçekleştirildi.

Acerpro, Sigorta Cini ve Fintech Park'ın sponsorluğunda düzenlenen konferanstan herkes memnun ayrıldı. Sigorta sektörünün bütün paydaşlarını buluşturan konferansa 250 kişi katıldı. Sabah 9.00'da başlayıp gün boyu devam eden konferansta açık oturumlar, paneller ve Start-Up firmaların kendilerini anlatması ilgiyle izlendi.

Bankasurans 4.0 dönemi...

Garanti Bankası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Murat İman'la birlikte "Bankasurans" panelinde konuşan Acerpro Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Acer, "Geliştirilen ürünün çok kısa sürede çalışıyor olması lazım. 6 ay - 1 sene gibi rakamlar, çok uzun süreler. En fazla birkaç hafta içinde o ürünün geliştirilip; şubeler, web sitesi, mobil uygulama, ATM, kiosk gibi her türlü kanala uyumlu hale gelmesi ve eğitimleriyle beraber hazır olması gerekiyor. Acerpro olarak 2005'ten bu yana Türkiye'de Bankasurans Platformu gerçekleştirerek, önemli deneyimler elde ettik. Deneyimlerimizle bankaların en zorlandığı kısım olan sigorta şirketleriyle full entegresini sağladık" diye konuştu.



Garanti Bankası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Murat İman

"Bankasurans 5.0 çıkacaktır"

Bankasurans gelişim süreçlerinden bahseden Acer, "Bankasurans 4.0 bilinen karşılığı Dijital Bankasurans'tır. Türkiye'de ve dünyada bu konuda yoğun çalışmalar sürüyor. Biz de AcerPro olarak bankaların Bankasurans 4.0 sistemine geçebilmesi için tüm altyapılarımızı hazır hale getirmiş durumdayız. Önümüzdeki yıllarda insurtech sisteminin gelişmesi ve bankasurans sistemi ile birleşmesinden de Bankasurans 5.0 çıkmasını öngörüyorum. Bankaların; müşterileri risklerini anlık izleyebilecekleri, riskleri meydana gelmeden önlem alabilecekleri sistemler kullanması, insurtech'in en önemli faaliyet konularını oluşturacaktır" şeklinde açıkladı.

"Bankacılık dijitale geçti"

Bankacılık ve sigortacılıkta dijitalleşmenin konuşulduğu panelde Garanti Bankası Sigorta ve Emeklilik Koordinasyon Direktörü Murat İman, Türkiye'de 81 milyon vatandaşın yüzde 77'sinin akıllı telefon sahibi olduğunu belirterek, "54 milyon internet kullanıcısı var ve bu kullanıcılar sosyal medyada ortalama 2 buçuk saat vakit geçiriyor. Garanti Bankası olarak aktif dijital kullanıcı sayımız 6.3 milyon. Her ay kazandığımız 133 bin yeni müşterimizin yarısı da bir ay içinde dijital portallarımızı kullanmaya başladı. Bu rakamlar ile bankacılığın büyük oranda dijitale geçtiğini söyleyebiliriz" dedi.



Acerpro Londra Sorumlusu Andrew Warburton

Insurtech'i yoğun kullanan ülkeler

Acerpro Londra Sorumlusu Andrew Warburton, sunumunda Insurtech'in dünyadaki kullanımını anlattı. Warburton, "Insurtech, ABD ve İngiltere'de çok güçlü yüzlerce yeni şirket ile teknik olarak yenilikçi ürün fikirlerini masaya getiriyor ama bu küresel bir fenomendir. Londra'da 64 Insurtech Start-up, ardından New York (61), San Francisco (58) ve Chicago (36) bulunuyor. İstanbul, beşten az olan büyük bir şehir grubunun parçası. Bu yeni girişimlerin toplam yatırımı 19 milyar dolardı. En büyük şehirler Palo Alto (2.3 milyar dolar), San Francisco (2.3 milyar dolar), New York (1.4 milyar dolar) ve Şanghay (1.4 milyar dolar). Bu son 2 ya da 3 yılda oldu" dedi.



Bi'Sigortacı'nın kurucu ortaklarından Metin Öngüç:

Teknolojiyle sigorta birleşiyor

'Bi'Sigortacı'nın kurucu ortaklarından Metin Öngüç, Türkiye'de sigorta teknolojileri daha yeni yeni geliştiğini söyledi. Insure&Innovate Summit 2018 zirvesinde sunum yapan Öngüç, "Yeni nesil sigorta teknolojilerini insanların sigorta ihtiyaçlarını en hızlı şekilde çözecek teknolojiler olarak adlandırabiliriz. Bu teknolojileri sadece poliçe satma değil, hasar zamanında da müşterilerin yanında olacak teknolojiler olarak genişletmemiz mümkün. Yani satıştan sonraki süreci de ilgilendiriyor. Ne kadar hızlı hasar ödemesi olursa, ne kadar hızlı müşteriye cevap verilirse teknolojiyle sigorta işte orada birleşiyor" dedi. Öngüç, "Türkiye'de sigorta teknolojileri daha yeni yeni gelişiyor. Ekmeğin bile internetten sipariş edildiği bir dönem yaşıyoruz. Türk sigorta sektörünün önümüzdeki 5-10 yıl gibi bir sürede insurtech'i yani sigorta teknolojilerini tam anlamıyla kullanacağını söyleyebiliriz" diye konuştu.

Erdem Aydınlı Sigorta Cini'nin başarısını anlattı

Insure&Innovate Summit 2018'in sponsorlarından Sigorta Cini'nin Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Aydınlı, zirve esnasında düzenlenen açık oturumda Sigorta Cini'nin başarısının altında yatan ana etmenleri anlattı. Sözlerine zirvenin kurgusunun çok profesyonelce yapıldığını vurgulayarak başlayan Erdem Aydınlı, "Bir kere uluslararası katılımın olması çok değerli. Biz özellikle sektörün 'Insurtech' kısmında biraz daha geriden gelen bir ülkeyiz. Birçok ülkede bu anlamda çok fazla Know-How var. Bu Know-How'ın ülkeye transfer edilmesi açısından, yabancı konuşmacıların olması, bununla birlikte sektörün her kademesinden, sigorta şirketinden tutun da sektörle ilgili en ufak bir Start-Up'ın burada olması avantaj. Sigorta Cini olarak bu organizasyona bu yüzden sponsor olduk" dedi.
"Sigorta Cini'nin başarısının iki ana özelliği var" diyen Aydınlı şöyle konuştu: "Bunlardan ilki



operasyonel yapımız. Yalın ve kararları birlikte alan bir organizasyon şemamız var. Mümkün olduğunca Start-Up gibi davranıyoruz. Yeni fikirleri değerlendirip, bunların bazılarına yatırım yapıyoruz. İkinci ana unsurumuz da şudur: Biz NN International Group'un bir kuruluşuyuz. Yani arkamızda bir sermaye gücü var. Örneğin mağazacılık ve online alanlara yatırım yapmak istediğimizde bu sermaye gücünden destek alıyoruz. İşte bu iki unsur bir araya geldiğinde bir taraftan kurumsal bir şirket haline geliyorsunuz, öbür taraftan yenilikçi ruhunuzu içinizde taşıyabiliyorsunuz. Önümüzdeki dönemde de birçok farklı oluşumlara yatırım yapmayı planlıyoruz."

Sompo Japan Sigorta Pazarlama Müdürü Doğukan Karakaya

Zirvelerin sayısı arttırılmalı

Sompo Japan Sigorta Pazarlama Müdürü Doğukan Karakaya, Insure&Innovate Summit 2018 gibi organizasyonların sigorta sektörüne büyük katkı sağladığını söyledi. "Insure&Innovate Summit 2018'in 'Dijitalizasyon ve İnovasyon' konularında sektörde adından oldukça söz ettirecek bir zirve oldu" diyen Karakaya, "Benzerlerini genellikle yurt dışında gerçekleştirilen zirvelerde görmeye alışık olduğumuz konular ve bu konulara ilişkin Start-Up firma sunumları ile beraber bu alanda yetkin yöneticilerin anlatımları oldukça etkileyiciydi" şeklinde konuştu.

Karakaya, "Bu zirveyi bana göre değerli kılan ise sektör olarak üzerinde çalıştığımız Dijitalizasyon,



Nesnelerin İnterneti, Yapay Zekâ, Makine Öğrenmesi, Big Data gibi kavramlara bütünsel bir bakış açısı geliştirerek, ortak bir amaç doğrultusunda 'müşteri ihtiyaçlarını karşılayabilmek' adına aynı zeminde tartışılabilmesiydi. Önümüzdeki yıllarda yeni 'Start-Up' firmalarının sektöre girmesi ile beraber çeşitlilik ve içerik olarak farklı proje ve sunumların bizleri beklediği şimdiden belli. Zirvenin gerçekleşmesinde emeği geçen herkese teşekkür ediyorum" dedi.



Depreme dayanıklı bina bilinci artıyor

DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın büyük heyecana sahne olan finalinde Dokuz Eylül Üniversitesi, 24 takımın arasından sıyrılarak birinci oldu. Geleneksel hale gelen yarışmanın dördüncüsünde Karadeniz Teknik Üniversitesi ikinciliği, Bursa Uludağ Üniversitesi ise üçüncülüğü kazandı.

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

Türkiye'de depreme dayanıklı bina bilincini artırmak amacıyla DASK (Doğal Afet Sigortaları Kurumu) tarafından dördüncü kez düzenlenen Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması, 8 Mayıs'ta düzenlenen ödül töreniyle sona erdi. Mart ayında başlayan ve 51 üniversiteden 76 başvuru alarak ulaştığı şehir ve üniversite sayısını artıran yarışmada, elemeleri geçen 24 takım, final aşamasında yaptıkları bina tasarımlarını DASK'ın verdiği malzemelerle bina maketi haline getirerek bağımsız jüri üyelerine sergilediler. Finale kalan takımlara ait bina modelleri, 7 Mayıs'ta İstanbul Osmanlı Arşivleri Kağıthane Binası'nda yapılan finalde depremi simüle eden sarsma masasında test edildi.

Ödül plaketi Kayacı'dan

Deprem testinden yıkılmadan geçen maketler, ekonomik puanlama ve estetik puanlama kriterlerine de tabi tutuldu. Yarışmada birincilik ödülünü, fayda-maliyet hesabı sonucunda en yüksek toplam yıllık kazancı elde eden takım olmayı başaran Dokuz Eylül Üniversitesi Terebra takımı kazandı. Ödül plaketini DASK Yönetim Kurulu Başkanı ve Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı'dan alan Dokuz Eylül Üniversitesi öğrencileri İnşaat Fakültesi bölümünün laboratuvar teçhizat teminine destek olacak. Yarışmada Karadeniz Teknik Üniversitesi ikinci, Bursa Uludağ Üniversitesi ise üçüncü olarak para ödülü kazandılar. Ayrıca bu senenin birinci ve ikinci üniversiteleri geçtiğimiz senelerde birincilik kazandıkları ve kendilerine sarsma masası hediye edildiği için, bu senenin sarsma masası ödülü üçüncü olan Bursa Uludağ Üniversitesi'ne verildi.

Özel ödüller de sahiplerini buldu

Bunun dışında yarışmada dört adet özel ödül de sahiplerini buldu. Ödül kazanan diğer takımlar şöyle:

▼ **En İyi Mimari Özel Ödülü:** İstanbul Teknik Üniversitesi ve Dokuz Eylül Üniversitesi

▼ **En İyi İletişim Becerisi ve Sunum Ödülü:** Erzurum Teknik Üniversitesi

▼ **En İyi Deprem Performansı Özel Ödülü:** Uludağ Üniversitesi

Yarışma katılımcılarının verdiği oylarla belirlenen

▼ **Yarışma Ruhu Ödülü:** Erzincan Üniversitesi









Depremi yıkıcı bir sorun olmaktan çıkaracağız

DASK Yönetim Kurulu Başkanı ve Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı, DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı yarışmasıyla ilgili, "Depremle mücadele yalnızca bir kurumun üstlenebileceği bir süreç değildir. Mücadele, ancak tam bir toplumsal seferberlikle mümkün olur. Deprem, ülkemizin bir gerçeğidir ve bu gerçeğin ne kadar çok oranda farkında olursak onun yıkıcı etkileriyle o derece etkili mücadele edebiliriz" dedi.

Kayacı, "Halen toplumumuzun hafızasında tazeliğini koruyan geçmiş depremlerden alınacak en önemli derslerden biri, depreme dayanıksız binaların yarattığı acılardır. Birçok ilimizde kentsel dönüşüm çalışmaları sürerken, dinamik bir toplumsal yaşantımız olduğu gerçeğinden hareketle, depreme karşı dayanıklı bina hassasiyetinin yaygınlaşması, bu mücadelede en çok önem atfetmemiz gereken hususların başında geliyor. DASK'ın da aralarında bulunduğu birçok kurum ve sivil toplum örgütü deprem bilincine yönelik başarılı çalışmalar yürütüyor. İletişim kurmayan, paylaşmayan ve en önemlisi hatalarından ders çıkarmayan bir toplum, medeniyet yarışında istediği noktaya varamaz. İnsanımızla, ekonomimizle, kültürümüzle ve çizdiğimiz vizyonla hiç şüphe yok ki depremi Türkiye için yıkıcı bir sorun olmaktan çıkaracağımız günler de gelecektir" diye konuştu.



Teorik bilgi deneyimle birleşiyor

Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması Başkanı Prof. Dr. Mustafa Erdik, deprem mühendisliğinin, Türkiye gibi deprem kuşağında yer alan ülkeler için özellikle önemli olduğuna dikkat çekti.

Erdik şunları söyledi: "Deprem gibi ne zaman geleceğini bilemediğimiz yıkıcı bir doğal afete hazırlıklı olmak bizim gibi deprem kuşağında yaşayan insanlar için çok büyük bir önem arz ediyor. İnşaat mühendisliği ve mimarlık öğrencilerimiz okullarında bu konuda önemli teorik bilgilerle donatılsa da pratik alanda deneyim kazanmaları hiç de kolay olmuyor. Bu nedenle Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması teorik bilginin deneyimle birleşmesi için büyük bir fırsattır."



Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç:

Trafikte SGK payı 7.5'a iniyor Havuza devlet desteği gelebilir

13'üncü Türkiye Sigorta Acenteleri Zirvesi geniş bir katılımcı ve izleyici kitlesi ile gerçekleşti. Zirve başta Hazine Müsteşarlığı olmak üzere sigorta şirketleri ve sektör endüstrisinin önemli kurumlarının yöneticilerinin katılımıyla geçtiğimiz hafta sonu Trabzon'da yapıldı.

CAN KANTAR TRABZON
can@sigortamedia.com

Moderatörlüğünü Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç'in yaptığı oturumlara Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen ve Genel Müdür Ahmet Yaşar, HDI Sigorta CEO'su Ceyhan Hancıoğlu, SBM Genel Müdürü Murat Hakseven, TARSİM Genel Müdürü Yusuf Satoğlu, Motorlu Taşıt Bürosu ve Riskli Sigortalar Havuzu Genel Müdürü Hilmi Karamercan, DASK Kurumunu temsilen Genel Sekreter Serpil Öztürk, TOBB Sigortalar Müdürü Mevlüt Söylemez, SAİK Başkanı Hüseyin Kasap ve TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi panelist olarak katıldı.

13'üncü Türkiye Sigorta Acenteleri Zirvesi'ni düzenleyen TÜSİD Başkanı İbrahim Sertel'in açılış konuşması ile toplantılar başladı. Sertel,Türkiye'nin ilk Sigorta Acenteleri Zirvesi'ni TÜSİD olarak gerçekleştirdiklerini ve bugüne kadar başarı ile sürdürdüklerini dile getirdi. Bunun yanı sıra TÜSİD olarak başta Tramer'in kuruluşunda ve hayata geçen bir çok



uygulamada Hazine'ye bilgi aktarımda bulunduklarına vurgu yaptı. Toplantıda açılış konuşmasından sonra ise panelin moderatörlüğünü üstlenen Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç, sektörün son rakamlarını paylaştığı bir sunum gerçekleştirdi. En kârlı branşlara vurgu yapan Genç, son gelişmeleri değerlendirirken, "Son yıllarda devlet destekli sigorta branşlarında büyüme kaydediliyor" tespitinde bulundu.

Ahmet Yaşar: Halkın anlayacağı dilden sigortacılık yapıyoruz

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ise Quick Sigorta'nın çok zor bir dönemde poliçe kesmeye başladığını belirtti. Quick Sigorta'nın bu dönemden alnının akıyla çıktığına vurgu yapan Yaşar, bu süreçte gerek tüketicinin, gerekse acentelerinin poliçe kesememe ile ilgili sorunlarına çare olduklarını söyledi. Yaşar sözlerini şöyle sürdürdü: "Sigortacılığı sigorta şirketleri için değil, tüketicilerin anlayacağı dilden yapacağız. Sektörde önemli bir eksik olarak gördüğümüz eğitim sorunu için projeler üretmeye çalışıyoruz. Çünkü çoklu yapıları nedeniyle artık sigorta şirketleri acentelere eğitim vermiyorlar. Bu durum, sektör için bir handikaptır."

Hakseven: Acenteleri de buluta taşıyacağız

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) Genel Müdürü Murat Hakseven ise SBM'nin uygulamaları konusunda acenteleri bilgilendirdi. "SBM veriyi topluyor, bilgiye çeviriyor" diyen SBM Genel Müdürü Hakseven, amaçları doğrultusunda sektörün lokomotifi acentelere iyi hizmet verebilmek için projeler üzerinde çalıştıklarını ifade etti. Kredi kartı yolsuzlukları ile ilgili önlemler alacaklarını belirten Hakseven, acenteleri bulut



teknolojisine taşımak için girişimlerinin yakında sonuçlanacağı bilgisini acentelere verdi.

Uluçeçen: Kaygan zemin nedeniyle karar alamıyoruz

Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen ise, "Şirket yeni, biz eskiyiz" söylemini dile getirerek Quick Sigorta'nın kuruluş amacını tekrarladı. Grup olarak sigortacılığa sıcak baktıklarını, finans alanında farklı projeler üzerinde çalıştıklarını belirten Uluçeçen, "Sigortacılık ne yazık ki yaygınlaşamıyor. Regülasyon nedeniyle çok tökezledik. Bunun yarattığı kaygan zeminde sigortacılık yapmaya çalışıyoruz. Bu durum bizim gelecek ile ilgili karar almamızı güçleştiriyor. Regülasyonun net çözümleri sektörün geleceğini belirleyecek" dedi. Bunların yanı sıra eksperlerin sektördeki konumuna dikkat çeken Uluçeçen 'şirketin eksperi' gibi bir tanıma şiddetle karşı çıktıklarını dile getirdi.

TARSİM dünyada uygulanan en başarılı sistem

TARSİM Müdürü Yusuf Satoğlu ise tarımın Türkiye için önemine dikkat çekerek başladı konuşmasına. Satoğlu, TARSİM projesinin dünyada uygulanan en başarılı sistem olduğunu belirtti ve sözlerini şöyle sürdürdü: "Tarım sigortalarının daha da yaygınlaşması için acentelerin önemli bir rol üstlenmesini bekliyoruz. Acenteler tarım sigortalarına önem vermeli ve bu branşta acentelerin payı artmalı."

TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez de Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin sigorta sektörünün gelişmesi için bütün desteği verdiğinin üstünü çizdi.





Mayıs ayı sonunda gerek acente gerekse eksperler ile ilgili bir tanıtım ve bilgilendirme kampanyasının başlayacağının müjdesini de verdi.

Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu Genel Müdürü Hilmi Karamercan ise kurumun yönetimini üstlendiği Riskli Sigortalar Havuzu ile ilgili bilgi ve son rakamları acenteler ile paylaştı. Acentelerden gelen soruları içtenlikle cevapladı.

SAİK Başkanı Hüseyin Kasap ise görevde kaldıkları sürece yaptıklarını içeren bir konuşma gerçekleştirdi. Salondan Başkan Kasap'a gelen tepkili soruların önüne geçmek için Moderatör Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç, seçim sürecine girildiğini öne sürerek, Kasap'a soru yöneltilmesine izin vermedi. TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi ise acentelerin sorunlarını içeren çok özet bir sunum gerçekleştirdi. DASK Genel Sekreteri Serpil Öztürk de zorunlu deprem sigortalarındaki yeni uygulamaları anlattı ve acentelerden gelen önerileri not etti.

Hancıoğlu: 1 Temmuz'dan itibaren acente komisyonlarını yükseltebiliriz(!)

Toplantının en hararetli konuşmalarından birini gerçekleştiren HDI Sigorta CEO'su Ceyhan Hancıoğlu, trafik sigortalarının çok önemli bir branş olduğunu belirterek buradaki devlet müdahalelerinin çok sert olduğunu dile getirdi. Hancıoğlu "Bu branş genel müdür götürüyor, bu kadar önemli" dedi. Hancıoğlu, Hazine'nin biraz daha yardım etmesi halinde 1 Temmuz'dan itibaren trafik sigortalarında acentelere verilen komisyonları artıracaklarının müjdesini verdi. "Primler de komisyonlar da serbest olsun" diyen Hancıoğlu sözlerini şöyle sürdürdü: "Havuz sigortacılık değil. Biran evvel serbest piyasa koşullarına geri dönülmeli. Devlet, trafik sigortalarındaki zarara ortak olmalı. Trafik sigortası zorunlu bir sigorta, kabul ediyoruz. Ama fiyatını belirleyemediğimiz bir şeyin zararını neden üstlenelim. Bizim trafik sigortalarından kâr etmek gibi bir amacımız yok. Fakat cebimizden para çıkmasını da istemiyoruz" dedi.



Oturumlarda en çok soru çok doğaldır ki Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr Ahmet Genç'e yöneltildi. Eleştirilerin dozu artınca Genç de aynı şekilde karşılık vermek zorunda kaldı. Kürsüye gelen TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi, salonu sakinleştirip, toplantının kurallara göre devam etmesini sağladı. Genç'e yöneltilen en önemli eleştiri, PTT'nin otobüsleri ile ilgiliydi. PTT Projesi ile ilgili de kısa bir bilgi veren Genç, PTT'den gereksiz bir şekilde acentelerin korktuğunu dile getirdi. Genç sözlerini şöyle sürdürdü: "PTT'nin 2016 yılı prim üretimi 10 milyon TL. Bunu yapan

acenteler var. Bundan mı korkuyorsunuz. Sistem şirketleşirse, acenteleri de kapsayacak bir yapısı olabilir. Bekleyip görün önce" dedi.

Sektör ile ilgili çok önemli açıklamalarda bulunan Genç, trafik sigortalarında bir rahatlama sağlanması açısından Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in talimatıyla seçim öncesinde mutlaka trafik sigortalarındaki SGK payının yüzde 7.5'a indirileceğini söyledi. Bunların yanı sıra trafik havuzu ile ilgili olarak Genç, "Havuz kurulduğunda Neova Sigorta CEO'su Özgür Koç bize havuzdaki zarara da kâra da devletin ortak olması ve üstlenmesini içeren bir öneri ile gelmişti. O dönemde pek sıcak bakılmamıştı, fakat şimdi havuza devlet desteği gelebilir" dedi. Acentelerin yaşatılması gerektiğinin de altını çizen Genç, şunları söyledi: "Sigorta sektöründen kat be kat büyük olan bankacılık sektöründe 200 bin kişi istihdam edilirken, sigorta sektörünün 100 bin kişiye iş imkânı sağlamasını çok önemli görüyoruz."

Lise mezunu müdürlük için kapı aralandı

Lise mezunlarının acente müdürü olabilmesi için gelen sorulara ise Ahmet Genç, "SAİK çalışsın, bize getirsin, belki bir defaya mahsus, mesleki kıdemi 10 yılı geçenlere sınav eşliğinde bir hak tanınabilir" dedi. Sigortacılığın önümüzdeki 5 yılının projeksiyonu için SGM ve SDK bürokratlarının çalıştıklarının altını çizen Genç, "Sigorta şirketlerinin de gelecek 5 yıllarını belirlemeleri için biz bir yol haritası hazırlıyoruz" açıklamasını yaptı. "Bizi her konuda devreye sokmamalısınız" diye acentelere sitemde de bulunan Genç, "Mesela portföy mülkiyet hakkı konusunda devreye giremeyiz, çünkü bu konular şirket ile acentesi arasında bir sözleşme ile düzenleniyor. Bu arada şirketlerin iklim değişiklikleri sonrası sel teminatı vermekten kaçındığına dikkat çeken Genç, sel teminatının Zorunlu Deprem Sigortaları (DASK) kapsamına alınabileceğini belirtti. Esas olanın kazaların önlenmesi olduğunu belirten Genç, şöyle devam etti: "Bunun için TSB ve EGM arasında işbirliği yapılıyor. Sigorta Tahkim Komisyonu'nun da değer kaybı konusunun suistimal edildiğini gördük. Bunun ortadan kaldırılması için bir çalışma yürütüyoruz."

Poliçe iptallerinde acentelere verilen para miktarının yeterli olmaması nedeniyle öneri beklediklerini dile getiren Genç, sigortasız araçların tespit edilip o ildeki acentelerin bilgisine sunulacağını söyledi.



"Ben bir garip bürokratım"

Salondan aldığı eleştiri kadar destek de alan Genç'e fazlaca yüklenilince, "Ben bir garip bürokratım" diye kendini savunması, salonda gülüşmelere sebep oldu. Genç'in her konuyu bir fıkra ile renklendirmesi dikkat çekti. Toplantıların başında salon elektriklenince Genç'in de aynı şekilde karşılık vermesi, ilginç diyalogların yaşanmasını da beraberinde getirdi. Sonrasında ise sabahki sinirliliğini "Sertel, sabah çok sıkı bir kahvaltı yaptırdı" diyerek suçu toplantıyı düzenleyen TÜSİD Başkanı İbrahim Sertel'e attığı görüldü! Bu arada şirketlerin kârlılığı ile ilgili olarak Ceyhan Hancıoğlu ile söz düellosuna girişen Genç, "kârlı, kârsız" tabloların tekrar ekrana yansıtılmasından sonra "Ceyhan bey, zarara inanıyorsunuz da kârlılığa neden inanmıyorsunuz?" demesi salonda kahkahalara neden oldu.

11 Mayıs 2017'de ilk poliçesini kesmesinin kutlamasını tam kadro ile katıldıkları 13'üncü Türkiye Sigorta Acenteleri Zirvesi kapsamında yapma fırsatı bulan Quick Sigorta, bu süreçte yerel basın ile sohbet toplantısı ve yerel TV'lere özel programlara katıldı. İlk poliçe kesimini çevre bölge acenteleri ile birlikte kutlayan Quick Sigorta, 160'ı aşan acentesi ile birlikte yemek yedi ve birinci yaş günü pastasını kesti.





MUSTAFA NAZLIER
SİGORTA EKSPERİ
mnazlier@ekolekspertiz.com.tr

GES Poliçelerine Dikkat (2)

Not: Geçen sayımızda 'GES Poliçelerine Dikkat' yazısının ilk bölümü yayınlanmıştı. Bu sayıda ikinci ve son bölümü sunuyoruz.



KÂR KAYBI

Tüm ticari işletmenin kurulma amacı kâr elde etmektedir. Büyük enerji santrallerinden, sanayi kuruluşlarına ve hatta küçük çaplı KOBİ ölçeğindeki işletmelere kadar tüm işletmeler aynı amaç uğruna faaliyet göstermektedir. Günümüz koşullarındaki "maddi zarar" sigorta poliçeleri ile oluşan riskleri bertaraf edilebilmektedir. Ancak esas olan risk sonucunda oluşan faaliyetin durması ve/veya yavaşlaması sırasında oluşan dolaylı hasar niteliğindeki kâr kaybının değerlendirilmesidir.

Türkiye, enerji ihtiyacının çok büyük bir kısmını yurtdışından ithal ettiği enerji kaynakları ile sağlamaktadır. Türkiye'nin yer altı zenginliklerinin enerji üretimine katkısı çok kısıtlı olmasından dolayı doğal kaynakların kullanılmasına son yıllarda önem verilmiştir. Bireysel yatırımcılar teşvik edilerek HES, GES, RES, JES santrallerinin kurulumu üzerine yatırımlar yapmaya başlamış, birçok proje devreye geçirilmiş, devreye girmeyi bekleyen ve proje aşamasında da birçok proje bulunmaktadır.

Yatırımcının, bir yatırıma karar verebilmesi için yatırdığı paranın kaç yıl içerisinde geri kazanabileceğini hesaplaması çok önemlidir. Yatırım kararları bu geri kazanım döngüsü dikkate alınarak yapılmaktadır. Yatırımcı için en büyük risk, yatırım ilk inşaatından devre alınması sonrasındaki işletme dönemindeki farklı risklere bağlı olarak fizibilite sonucunda belirlenen yatırımın geri dönme süresinin uzamasıdır.

Kâr Kaybı Sigortası önem kazanıyor

Bu durum için Kâr Kaybı Sigortası önem kazanmıştır. Tesiste / işletmede oluşabilecek herhangi bir teminata konu risk sonucundaki ticari faaliyetin durması ve/veya yavaşlaması durumunda yatırımcının kaybı, Kâr Kaybı Poliçesi ile güvence altına alınmaktadır.

Kâr kaybı hesabındaki en önemli unsur durma gün süresinin belirlenmesidir. Güneş Enerjisi Santrallerinde kullanılmakta olan ekipmanın büyük kısmı yurtdışından ithal edilmektedir. Hasarlı parçanın yurtdışından ikame edilmesi durumunda; yurtdışındaki tedarikçinin stoğunda malzeme bulunmaması ve/veya ülkeler arasındaki ticari anlaşmalar nedeni ile temin sürecinin uzaması ve/veya tatil dönemlerinin farklı olması tedarikçilere ulaşılamaması ve/veya benzeri birçok sebebe bağlı olarak tesisin devreye alınması uzayabilmektedir.

Burada, makul süre olarak tesisin durma süresinin hesaplanması gerekmektedir. 1 MW kurulu güce sahip GES'in yaklaşık 90 ila 120 gün içerisinde tamamen kurulduğu dikkate alındığında, hiçbir koşulda 1 MW için durma gün süresinin 90-120 günü geçmesi mümkün değildir. Yukarda belirtilen etkenlere bağlı olarak malzemenin temin edilememesi sigortacı açısından durma gün süresinde kabul edilebilir değildir.

Durma gün süresinin hesaplanması

Durma gün süresinin hesaplanmasında; ihtiyaç duyulan malzemenin stokta hazır bir şekilde bulunduğu varsayımı ile standart süreler dâhilindeki tesise ulaşması ve montaj işçiliği süresi kadar olmalıdır. Malzemenin ithal edileceği ülkenin Türkiye'ye olan mesafesi dikkate alınarak işin durma süresinin azaltılabilmesi için uçak ile parçanın Türkiye'ye getirilmesi durumu da dikkate alınarak sürecin yönetilmesi çok önemlidir. Burada yapılması gereken fiziki zarar maliyetleri toplamı ile kâr kaybı zarar tutarının birbirlerine etkisi dikkate alınarak değerlendirme yapılmasıdır.

Durma gün süresinin belirlenmesi sonrasında tesisin bir önceki yılın aynı dönemine ait veriler temin edilerek meydana gelen hasara ilişkin değerlendirme yapılmalıdır. Panel tedarikçileri tarafından 10 yıllık performans garantisi verildiği dikkate alınarak (14.06.2013 Tarihli Garanti Belgesi Uygulama Esaslarına Dair Yönetmelik uyarınca garanti süresi 2 yıl olup bu farklı bir çalışma konusu olduğundan detaya girilmemiştir.) GES'in üretim kapasitesi de belli olduğundan geçmiş yıl verilerinin baz alınması gerekmektedir.

Durma gün süresi ile hesaplamaya esas teşkil edecek günün belirlenmesi sonrasında işletmenin üretim kaybı

hesaplanacak, enerji alım bedeli ile yapılan çarpım sonucunda işletmenin ciro kaybı belirlenecektir. Ciro kaybının hesaplanmasını takiben "brüt kâr" oranına ihtiyaç duyulmaktadır. Brüt kar oranı brüt kârın ciroya oranı ile bulunmaktadır.

GES'lerde satılan mal maliyeti teknik olarak bulunmamaktadır. Çünkü üretim direkt olarak güneş ışınları vasıtası ile herhangi bir iş gücü ve/veya hammadde kullanılmadan gerçekleştirilmektedir. Satılan mal maliyeti hesabının çalıştırılması işletme kârlılığını düşüreceğinden genel olarak yatırım maliyetleri ve amortisman giderleri malın maliyetine yansıtarak kâr azaltılmaktadır. Diğer taraftan GES santrallerinde tahsis edilen personel sayısının azlığı ve diğer genel sabit gider maliyetlerinin de düşük olmasından dolayı tesisin çalışmaması sırasında elde edilecek / tasarruf edilecek bir gider kalemi de genel olarak bulunmamaktadır. Bu nedenle de mali kayıtlar üzerinden hesaplanan brüt kâr oranı direkt olarak ciroya tatbik edilerek kâr kaybı zararı tespit edilmelidir.

PERFORMANS KAYBI

Güneş Enerjisi Santralinin ilk kurulumu aşamasında mevcut coğrafi yapının özellikleri ve geçmiş dönem ışınma verileri dikkate alınarak projeler hazırlanmakta, panel tip ve kapasiteleri belirlenmekte ve fizibilite hazırlanarak günlük, haftalık, aylık ve yıllık üretim miktarları belirlenmektedir.

GES'te herhangi bir fiziki zarar oluşmaksızın panel ve/veya bağlantıları kaynaklı olarak üreticinin garanti ettiği verim oranının altında üretim gerçekleşmesi durumunda "performans kaybı" ortaya çıkmaktadır.

Performans kaybı;

- ◆ Enerji üretim raporlarında (fizibilite) ve/veya geçmiş yıl verilerine kıyasla azalan global solar radyasyon kaynaklı üretim kaybı (Düşük Solar Radyasyona Bağlı Gelir Kaybı poliçesinin konusu olup ülkemizde henüz yaygın olarak kullanılmamaktadır.)
- ◆ Parça kusurları kaynaklı üretim kaybı
- ◆ Fotovoltaik modüllerin ve elektronik bileşenlerin iç çalışma kusurları kaynaklı üretim kaybı ile oluşması mümkündür.

Performans Kaybının değerlendirilmesinde en önemli husus, üretimdeki düşüşün sebebinin belirlenmesi olmalıdır. Şayet üretimdeki azalma, mevsimsel etki, ışıma sorunu ise "performans kaybı" teminatı işlemeyecektir. Bunun için farklı bir poliçe olan Düşük Solar Radyasyona Bağlı Gelir Kaybı poliçesi satın alınması gerekmektedir.

DEĞERLENDİRMELER;

Güneş Enerji Santrallerinde, diğer enerji sistemlerinden farklı olarak ortaya çıkan en önemli konu; fiziksel hasar ile ortaya çıkan maddi zararın giderilmesi süresince ortaya çıkan finansal kayıpların yanı sıra, herhangi bir dış etkene bağlı fiziksel hasara bağlı olmaksızın ortaya çıkan performans kayıplarının yarattığı finansal kayıpların da teminata konu edilebilirliğidir.

Bu nedenle bir GES'in sigortalanması aşamasında projenin uygulanması ile elde edilmesi planlanan üretilen enerji miktarının tahmine dayalı fizibilite sonuçları ve uygulama sonrası ilk yıl verilerinin temini büyük önem arz etmektedir.

Poliçenin tekliflendirme aşamasında bu tip finansal kayıpları teminat altına alan klozların gerek limitlendirilmesi, gerekse muafiyeti oluşturan güneşlenme gün sayısı verileri ancak ilk yıl uygulama sonuçları analizi ile verimli şekilde tespit edilebilecektir.



Bilindiği üzere uygulama sonrasında ilk yıl gerek imalat kusurlarının gerekse üreticinin taahhüt ettiği verimlilikteki sapmaların ortaya çıkması bakımından en önemli yıl olduğundan poliçede de teknik karlılığı sağlamak için KÂR KAYBI ve PERFORMANS KAYBI kloz limitleri özellikle ilk yıl için minimum da, muafiyet gün süreleri ise maksimumda tutulmalıdır. Bu veriler devam eden sürelerde sigortalı lehine revize edilmesi önerilmektedir.

Diğer taraftan; teminat sağlama öncesinde – teklif aşamasında alınacak her bilgi büyük önem taşımaktadır. Üretici, montaj ve proje yapımcılarına yönelik her bilgi (Kendi sorumluluklarını karşılayan poliçe bilgileri) hasar anında süreci doğrudan etkilemekte ve değiştirmektedir.

Sigortalı bir GES tesisinde oluşacak kayıpların tespiti çok önemlidir. Kök sebep analizi somut ve objektif veriler ile yapılmaz ise taraflarda kayıplara yol açacaktır. Bu tür bir tespit için santrallerin teknik yapısı hakkında detay bilgiye ulaşabiliyor olmak şarttır. Prosese ait tüm teknik veriler olmaksızın ve türlerine göre farklı yöntemleri dikkate almadan stabil bir değerlendirme hiç bir zaman doğru sonuçları vermeyecektir.

Aynı malzemeler ile aynı lokasyona kurulan sigortalıya ait 2 GES santralinde İnverterlerin bağlantılarındaki montaj yöntemi farkı üretimde büyük oranlarda performans kaybı yaratabilmektedir. Dolayısıyla her santral için performans kaybı ölçümü yapmadan önce sistemin genel durumu, proje ve standartları teknik açıdan değerlendirilmek durumundadır.

Yukarıdaki örnekleme için değişken etki faktörlerinin sayısının fazla oluşu dikkate alınarak en önemli aşamanın Kök Sebep Analizi olduğu dikkate alınmalıdır. Gelişen Enerji Sektörü kendine özgün yapısıyla sigorta sektörünün uzun süre gündeminde kalacaktır. Risk Analizi, Teminat Sağlama, Hasar Yönetimi ve Hukuki süreçleri henüz gelişme aşamasındadır. Yakın gelecekte Enerji Piyasası Tahkim Kurulu v.b yapılandırılacak olup tüm sektörü etkileyeceğinden, gelişmeleri değerlendirerek sürekli güncelleme yapılmasının zorunlu olduğunu düşünüyoruz...



FATİH KAHYA

ARAŞTIRMACI YAZAR

fatihkahya@gmail.com

2000'e doğru Türkiye'de sigorta sektörü-2

Bir önceki yazımızda 1990'ların sonlarında Türkiye'deki sigorta şirketlerine yer vermiştik. Bu yazımızda da 1999 yılında sigorta şirketlerinin branşlar (Hayat branşı hariç olmak üzere) itibariyle düzenledikleri poliçe adetlerine değineceğiz. Aşağıdaki tabloda elementer sigorta poliçe türü olarak şirketler ve bu şirketlerin branşlara göre düzenledikleri poliçe sayısı yer almaktadır.

Şirket	Yangın	Nakliye	Trafik	Kaza	Makina Montaj	Ziraat	Sağlık
AIG	10.060	12.774	14.155	26.401	831	0	0
Akdeniz	11.123	11.372	654304	830.473	523	0	0
Aksigorta	92.997	83.665	452.049	587.366	4.396	821	1.847
Anadolu Anonim	126.472	52.772	181.419	645.294	4.956	951	0
Ankara Anonim	58.365	4.886	140.316	217.051	505	0	56
Axa Oyak	144.569	70.331	303.949	508.587	3.293	878	0
Başak	125.966	50.696	217.711	624.211	7.622	27.198	27.624
Batı	27.887	24.952	95.403	181.305	2.273	0	932
Bayındır	28.937	13.306	69.011	208.347	1066	0	0
Birlik	30.890	1.993	20.596	58.075	1.278	0	0
Comm. Union	42.521	60.229	59.859	122.845	6.316	0	0
Demir	13.879	8.994	38.659	58.072	1.820	0	0
Ege	6.707	4.904	25.700	70.996	806	0	55
EGS	15.797	8.881	33.481	82.958	1.088	0	90
Emek	18.925	17.840	164.292	935.598	1.310	0	0
Garanti	45.858	28.399	22.858	158.108	4.175	0	0
Genel	42.918	46.122	106.238	161.734	2.059	0	1.309
Generali	10.010	7.532	30.513	69.532	709	0	56
Güneş	100.572	49.169	395.261	713.082	5.320	13.020	0
Güven	26.341	12.143	101.070	152.065	571	0	340
Halk	95.299	63.001	270.152	362.697	4.470	166	1
Hür	5.923	3.796	97.986	171.421	87	0	65
İhlas	26.185	17.498	193.274	249.563	711	659	0
İnan	10.560	4.457	132.259	194.100	176	0	0
İnter	16.799	11.282	12	5.996	2.122	0	0
İsviçre	59.042	28.554	402.128	485.540	2.233	3.432	0
Işık	16.831	9.104	82.383	165.666	802	0	429
Kapital	16.253	9.328	138.003	170.277	1.270	364	735
Koç Allianz	109.092	119.485	225.188	645.196	4.878	1.779	2.036
Magdeburger	3.221	0	0	0	0	0	1
Merkez	4.727	4.835	6.244	10.984	334	0	0
Ray	28.437	24.973	210.952	392.125	3.182	0	0
Rumeli	700	449	1.374	3.028	70	0	0
Sanko	8.620	5.885	18.544	38.594	452	0	212
Şeker	20.602	16.377	169.693	322.945	1.670	9.942	1.995
Türk Nippon	9.817	4.275	50.977	77.896	371	0	134
TEB	9.456	7.538	8.793	18.869	846	0	0
Ticaret	3.460	2.905	36.541	66.402	571	0	3
Toprak	24.101	12.921	33.219	57.152	2.875	0	0
Universal	9.892	12.106	108.011	150.990	379	4	0

Yukarıdaki tabloda ziraat ve sağlık branşlarındaki sayı düşüklüğü dikkat çekici görünüyor. Çok uzun bir zaman değil günümüzden 19 yıl önce bu iki branşta düzenlenen poliçe sayısının azlığı bu branşlardaki gelişmişliği daha doğrusu gelişmemişliği ortaya koyuyor. Trafik ve kaza branşlarının diğer branşlara üstünlüğü de gayet açık. Bir sonraki yazımızda da hayat branşındaki poliçe dağılımına bakıp genel bir değerlendirme yapacağız.



DEVRİM ERSÖZ

Academic Trend Eğitim&Danışmanlık
Danışman-Eğitmen

devrim.ersoz@academictrend.com

Doğru seçimler yapabilmenin yolu

Haziran ayının sonunda ülkemiz önemli bir seçime girecek. Önümüze koyulan sandıklara oylarımızı atarak tercihlerimizi ortaya koyacağız. Ben de bu seçim öncesinde insanların hayatlarında karar vermek zorunda oldukları konulara nasıl yaklaştığını değerlendirmeyi düşündüm.

Bazı insanlar yaradılış olarak iç görülerini hayata geçirdikleri kararlara dahil etmeyi çok sevebilirler. Bazılarıysa daha analitik ve teknik düşünebilir. Bir şeylere karar verirken doğru seçimler yapmak için kalplerimize nasıl güvenebiliriz? Asıl soru şu olabilir. Kararlarımızı kalbimizle mi yoksa beynimizle mi yönetilmeliyiz?

Karar verme sürecini etkileyen faktörler

Karar verme sürecini etkileyen birkaç şey vardır ve bunlar bize yanlış seçimler yaptığımızı hissettirebilir.

Bunlardan biri başarısızlık korkusudur. Diğer yandan bazen verdiğimiz kararlar başlangıçta istediğimiz şeyi elde edemediğimiz bir sonuç yaratabilir. Buna rağmen elde ettiğimiz şey istediğimizden daha iyi de olabilir.

Bu durumda bir şeye karar verirken alternatif sonuçların da olabileceğini düşünmek faydalı olabilir.

Karar vermeyi kolaylaştırmanın bir yolu konu üzerinde aşırı düşünmekten kaçınmaktır. Bir problem hakkında çok fazla düşünürsek, onu aşırı karmaşık hale getirmiş ve başladığımız zamandan daha karmaşık bir durumla yüzleşmiş olabiliriz.

Diğer bir konu bizi bir eylem noktasına getirmeyen, tekrar eden düşünceleri sınırlamaktır.

Anahtar kelime "Denge"

Gelelim kalp mi beyin mi noktasına. Bunun cevabı basittir. "Denge" anahtar kelimedir. Duygularınızın ve mantığınızın bir denge içinde olmasına özen gösterin.

Son olarak hayata doğru seçimleri yapmak için birkaç ipucu paylaşmak isterim.

- Yanlış karar verme ile ilişkili herhangi bir korkuyu beslemeyin. Başarısızlığın başarı için bir ön koşul olduğunu unutmayın.
- Kafanızdaki ses kendi-kendini tekrar etmeye başlıyorsa, sesi kısın. Bu, aşırı analiz eylemdir. Düşüncenizi yapılandırmak için düşüncelerinizi kafanızdan veya yazdığınız kâğıttan silmeyi deneyin.
- Vereceğiniz karar ile ilgili bir "içgüdü" hissi oluşturun. "İÇGÜDÜ" ile "ARZU"yu birbiriyle karıştırmamak için dikkatli olun.
- Kararın ahlaki boyutunu kontrol edin. Kendinize şunu sorun: "Kendim ve bu durumla ilgili herkesin yararı için yapmak üzere olduğum şey nedir?" Bu soru kararın ahlaki açıdan doğru olduğunu kontrol etmenin güzel bir yoludur.
- Birini ya da birilerini cezalandırmak için karar vermeyin.
- Kafanız ile kalbiniz arasındaki dengeyi koruyun.

Seçimlerinizin hayatınıza değer katması dileğimle...



SİGORTA ŞİRKETLERİ

Chubb European Group Limited, Türkiye Şubesi
Büyükdere Cad. No: 100-102 Maya Akar Center B Blok Kat: 5 Şişli / İstanbul
+90 212 306 39 00
www.aceeurope.com.tr
info.tr@acegroup.com

Acıbadem Sigorta
Küçükbakkalköy Mah. Başar Sok. No: 20 34750 Ataşehir / İstanbul
+90 216 571 5 571
www.acibademsigorta.com.tr
mim@acibademsigorta.com.tr

Aksigorta
Poligon Cad. Buyaka 2 Sitesi No:8 Kule:1 Kat: 0-6 34771 Ümraniye / İstanbul
+90 216 280 88 88
www.aksigorta.com.tr
bilgi@aksigorta.com.tr

Allianz Sigorta
Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul
+90 216 556 66 66
www.allianz.com.tr
info@allianz.com.tr

Anadolu Sigorta
Rüzgârlıbahçe Mahallesi Kavak Sokak No:31 34805 Kavacık / İstanbul
0 850 744 0 744
www.anadolusigorta.com.tr
bilgi@anadolusigorta.com.tr

Ankara Sigorta
Kozyatağı Mahallesi Sarı Kanarya Sok. K2 Plaza No: 14 Kat: 8-9 Kadıköy / İstanbul
+90 216 665 85 00
www.ankarasigorta.com.tr
info@ankarasigorta.com.tr

Atradius Credit İnsurance
Büyükdere Cad.Kırgülü Sok.Metrocity İş Merkezi Kat: 1/B 34330 Şişli / İstanbul
+90 212 386 28 00
www.atradius.com.tr
CustomerService.Tr@atradius.com

Axa Sigorta
Meclis-i Mebusan Cad. Oyak İşhanı No:15 34433 Beyoğlu / İstanbul
+90 212 334 24 24
www.axasigorta.com.tr
iletisim@axasigorta.com.tr

BNP Paribas Cardif Türkiye
Meclis-i Mebusan Caddesi No: 57 34427 Fındıklı / İstanbul
+90 212 319 32 00
www.bnpparibascardif.com.tr
mim@cardif.com.tr

Bereket Sigorta
Saray Mahallesi Dr.Adnan Büyükdeniz Caddesi B Blok No:8 Kat:1-2 Ümraniye/İstanbul
0 216 633 71 00
www.bereketsigorta.com.tr
bilgi@bereketsigorta.com.tr

Coface Sigorta
Büyükdere Cad. Yapı Kredi Plaza B Blok Kat:6 Levent / İstanbul
+90 212 385 99 00
www.coface.com.tr

Doğa Sigorta
Spine Tower No:243 Büyükdere Cad., 34394 Maslak – İSTANBUL
+90 212 212 36 42
www.dogasigorta.com
info@dogasigorta.com

Dubai Starr Sigorta
Altunizade Mah. Kısıklı Cad. Sarkuysan-Ak İş Merkezi Kat:2 D:7 Üsküdar / İstanbul
+90 216 559 19 00
www.dubaistarr.com.tr
iletisim@dubaistarr.com.tr

Ergo Sigorta
Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:4 AKKOM Ofis Park 2. Blok Kat:10-13 Ümraniye / İst.
+90 216 666 71 00
www.ergoturkiye.com
ergoturkiye@ergoturkiye.com

Ethica Sigorta
Barbaros Mahallesi Mor Sümbül Sokak No:9 Worldwide Business Center (WBC) Kat:13 Batı Ataşehir / İstanbul
0216 362 99 99
www.ethicasigorta.com
iletisim@ethicasigorta.com

Euler Hermes
Büyükdere Cad.No: 100/102Maya Akar Center Kat:7 34394 Şişli / İstanbul
+90 212 290 76 10
www.eulerhermes.com.tr

Eureko Sigorta
Altunizade Mah. Ord. Prof. Fahrettin Kerim Gökay Cad. No:20 34662 Üsküdar / İstanbul
+90 216 400 10 00
www.eurekosigorta.com.tr
esmusterihizmetleri@eurekosigorta.com.tr

Generali Sigorta
Barbaros Plaza Emirhan Cad.No: 145 C Blok K: 12-13-14 Beşiktaş / İstanbul
+90 212 705 45 45
www.generali.com.tr
generali@generali.com.tr

Groupama Sigorta
Reşitpaşa Mah. Groupama PlazaEski Büyükdere Cad. No: 2 34398 Maslak / İstanbul
+90 212 367 67 67
www.groupama.com.tr
sigorta@groupama.com.tr

Gulf Sigorta
Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. Akkom Ofis Park Çessas Plaza No:4 Kat 4-5 Ümraniye/İSTANBUL
+90 216 400 2 400
www.gulfsigorta.com.tr
iletisim@gulfsigorta.com.tr

Güneş Sigorta
Güneş Plaza Büyükdere Cad. No: 110 34394 Şişli / İstanbul
0850 222 1957
www.gunessigorta.com.tr
bilgi@gunessigorta.com.tr

Halk Sigorta
Halide Edip Adıvar Mah. Darülaceze Cad. No: 23 Şişli / İstanbul
+90 212 314 73 73
www.halksigorta.org
info@halksigorta.org

HDI Sigorta
Tatlısu Mah. Arif Ay Sok. HDI Sigorta Binası Ümraniye / İstanbul
+90 216 600 60 00
www.hdisigorta.com.tr
hdisigorta@hdisigorta.com.tr

Koru Sigorta
Kozyatağı, 19 Mayıs Mah. İnönü Cad. Ali İhsan Tüzün İş Merkezi No: 96 Kat: 4-5-6, 34742 Kadıköy/İstanbul
+90 216 465 73 53
www.korusigorta.com.tr
info@korusigorta.com.tr

Liberty Sigorta
Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:13 Kat:3 Ümraniye / İstanbul
+90 216 636 57 57
www.libertysigorta.com.tr
info@libertysigorta.com.tr

Mapfre Sigorta
Fulya Mah. Büyükdere Cad. Torun Center No: 74/D 34381 Şişli / İstanbul
0850 755 0 755
www.mapfre.com.tr
info@mapfre.com.tr

Neova Sigorta
Kozyatağı E-5 Yan Yol Üzeri Şaşmaz Plaza No: 6 Kat: 3 34742 Kadıköy / İstanbul
+90 216 665 55 55
www.neova.com.tr
info@neova.com.tr

Orient Sigorta
Değirmen sokak No:18 Nida Kule Kat: 4 Kozyatağı / İstanbul
+90 216 999 80 50
www.orientsigorta.com.tr

Ray Sigorta
Cumhuriyet Mah. Haydar Aliyev Cad. No:28 34457 Sarıyer / İstanbul
+90 212 363 25 00
www.raysigorta.com.tr
info@raysigorta.com.tr

SBN Sigorta
Esentepe Mah. Büyükdere Cad. MetroCity A-Blok Apt.No:171 A/2 Şişli-İstanbul
+90 212 373 83 00
www.sbnsigorta.com.tr
info@SBNsigorta.com.tr

Sompo Japan Sigorta
Rüzgarlıbahçe Mah. Cumhuriyet Cad. Acarlar İş Merkezi No:10 C Blok Kavacık / İstanbul
+90 216 538 60 00
www.sompojapan.com.tr
info@sompojapan.com.tr

Turkland Sigorta
Büyükdere Caddesi Özsezen İş Merkezi No.124/B 34394 Esentepe/İstanbul
+90 212 288 68 44
www.turklandsigorta.com.tr
musterihizmetleri@tsigorta.com.tr

Türk Nippon Sigorta
Mahir İz Cad. No: 24 34662 Altunizade / İstanbul
+90 216 554 11 00
www.turknippon.com
info@turknippon.com

Türk P&I Sigorta
Muhittin Üstündağ Cad. No:21 Koşuyolu Kadıköy / İstanbul
+90 216 545 03 01
www.turkpandi.com
info@turkpandi.com

Unico Sigorta
Nida Kule Göztepe İş Merkezi Merdivenköy Mah. Bora Sokak No:1 Kat: 22 & 24 Kadıköy / İstanbul
0 850 222 2800
www.unicosigorta.com.tr
unicosigorta@hs02.kep.tr

Ziraat Sigorta
Turgut Özal Millet Cad. No:7 34096 Aksaray / İstanbul
+90 212 459 84 84
www.ziraatsigorta.com.tr
info@ziraatsigorta.com.tr

Zurich Sigorta
Orjin Plaza Maslak Mahallesi Eski Büyükdere Cad. No: 27 Kat: 12-13 34398 Sarıyer / İstanbul
+90 212 393 16 00
www.zurichsigorta.com.tr
info@zurichsigorta.com.tr

Quick Sigorta
Maslak Mahallesi, Maslak Meydan Sokak No:3 Veko Giz Plaza Kat:5 D:13-14, Maslak-Sarıyer/İstanbul, 34485
+9 0212 952 00 00
www.quicksigorta.com
info@quicksigorta.com

BES VE HAYAT ŞİRKETLERİ

Aegon Emeklilik ve Hayat
Kozyatağı Mahallesi Sarı Kanarya Sok. K2 Plaza No:14 Kat: 2-3-6 34742 Kadıköy / İstanbul
0850 222 0 312
www.aegon.com.tr
info@aegon.com.tr

Allianz Hayat ve Emeklilik
Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul
+90 216 556 66 66
www.allianzemeklilik.com.tr
info@allianz.com.tr

Allianz Yaşam ve Emeklilik
Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul
90 216 556 66 66
www.allianzyasamemeklilik.com.tr
bilgiyasamveemeklilik@allianz.com.tr

Anadolu Hayat Emeklilik
Levent Mahallesi Meltem Sokak No:10 İş Kuleleri Kule:2 Kat: 16-20 34330 Beşiktaş / İstanbul
+90 212 317 70 70
www.anadoluhayat.com.tr
hizmet@anadoluhayat.com.tr

AvivaSA Hayat ve Emeklilik
Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:12 34768 Ümraniye / İstanbul
+90 216 634 38 88
www.avivasa.com.tr
avivasa@avivasa.hs03.kep.tr

Bereket Emeklilik
Saray Mah. Dr.Adnan Büyükdeniz Cd. No.8 34768 Ümraniye / İSTANBUL
0 216 635 44 44
www.bereketemeklilik.com.tr

BNP Paribas Cardif Emeklilik
Meclis-i Mebusan Caddesi No: 57 34427 Fındıklı / İstanbul
+90 212 319 32 00
www.bnpparibascardif.com.tr
mim@cardif.com.tr

Cigna Finans Emeklilik ve Hayat
Barbaros Mah. Kardelen Sok. Palladium Tower No:2 Kat 27-29 34746 Ataşehir / İstanbul
+90 216 468 03 00
www.cignafinans.com.tr
info@cignafinans.com.tr

Fiba Emeklilik
Kozyatağı Sarıkanarya Sok. No: 16 Yolbulan Plaza B Blok K:5 34742 Kozyatağı / İstanbul
+90 216 665 28 00
www.fibaemeklilik.com.tr
musterihizmetleri@fibaemeklilik.com.tr

Garanti Emeklilik
Mete Cad.No:30 34437 Taksim / İstanbul
+90 212 334 70 00
www.garantiemeklilik.com.tr
GEMusteriHizmetleri@garantiemeklilik.com.tr

Groupama Sigorta ve Emeklilik
Reşitpaşa Mah. Eski Büyükdere Cad. Groupuma Plaza No: 2 34398 Sarıyer / İstanbul
+90 212 367 67 67
www.groupama.com.tr
emeklilik@groupama.com.tr

Halk Hayat ve Emeklilik
Halide Edip Adıvar Mah. Darülaceze Cad. No: 20 Kat: 2-3 34382 Şişli / İstanbul
+90 212 314 83 00
www.halkemeklilik.com
info@halkemeklilik.com.tr

Katılım Emeklilik
Saray Mahallesi Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:2 Akkom Ofis Park-Kelif Plaza Kat:2 Ümraniye / İstanbul
+90 216 999 81 00
www.katilimemeklilik.com.tr
info@katilimemeklilik.com.tr

Mapfre Yaşam
Fulya Mah. Büyükdere Cad. Torun Center No: 74/D 34381 Şişli / İstanbul
0850 755 0 755
www.mapfre.com.tr
info@mapfre.com.tr

MetLife Emeklilik ve Hayat
Kavacık Ticaret Merkezi Rüzgarlıbahçe Mah. Kavak Sok. B Blok No:18 Kavacık / İstanbul
+90 216 538 91 00
www.metlife.com.tr
musterihizmetleri@metlife.com.tr

NN Hayat ve Emeklilik
Olive Plaza Maslak Mah. Ahi Evran Cad. No:11 34450 Sarıyer / İstanbul
+90 212 334 05 00
www.nnhayatemeklilik.com.tr
info@nnhayatemeklilik.com.tr

Vakıf Emeklilik
Muallim Naci Cad.No: 22 Ortaköy 34347 Beşiktaş / İstanbul
+90 212 310 37 00
www.vakifemeklilik.com.tr
info@vakifemeklilik.com.tr

Ziraat Hayat ve Emeklilik
Turgut Özal Millet Cad. No:7 34096 Aksaray / İstanbul
+90 212 459 85 85
www.ziraatemeklilik.com.tr
info@ziraatemeklilik.com.tr

KURUMLAR

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü
İnönü Bulvarı No: 36 06510 Emek / Ankara
+90 312 204 60 00
www.hazine.gov.tr
bilgiedinme@hazine.gov.tr

Türkiye Sigorta Birliği (TSB)
Palladium Towers Barbaros Mah. Kardelen Sok. No:2 Kat: 30 Ataşehir /İstanbul
+90 212 324 19 50
www.tsb.org.tr
genel@tsb.org.tr

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK)
Altunizade Mah. Ord. Prof. Dr. Fahrettin Kerim Gökay Cad. No:20 Üsküdar/İstanbul
Alo DASK: 125
www.dask.gov.tr
info@dask.gov.tr

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM)
Nida Kule Göztepe İş Merkezi Merdivenköy Mah. Bora Sk. No: 1 Kat: 21 34732 Kadıköy / İstanbul
0 850 277 60 60
www.sbm.org.tr

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM)
Sarıkanarya Sok. No:18 Yolbulan Plaza A Blok Kat:1 Kozyatağı / İstanbul
+90 216 571 66 00
www.egm.org.tr

Sigorta Tahkim Komisyonu
Altunizade Mah. Kuşbakışı Cad. No: 4 Rainbow Plaza Kat:3 Üsküdar/İstanbul
+90 216 651 65 65
www.sigortatahkim.org
bilgi@sigortatahkim.org.tr

Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi (TARSİM)
Saray Mahallesi Naya Sokak No:1 34768 Ümraniye / İstanbul
444 82 77
www.tarsim.org.tr

Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM)
Esentepe Mah. Harman Sok. TOBB Plaza No: 10/3 Şişli / İstanbul
+90 212 325 84 89
bilgi@segem.org.tr
www.segem.org.tr

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK)
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, ikiz Kuleler Dumlupınar Bulvarı No: 252 (Eskişehir Yolu 9.km) 06530 Ankara
+90 312 218 22 84-88
www.tobb.org.tr
sigortacilik@tobb.org.tr

TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi (SEİK)
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İkiz Kuleler Dumlupınar Bulvarı No: 252 (Eskişehir Yolu 9.km) 06530 Ankara
+90 312 218 22 84-88
www.tobb.org.tr
sigortacilik@tobb.org.tr



İREM DEVSEREN
www.hayalurunum.com

PATLICAN DİLME



Malzemeler
- ▼ 5 adet patlıcan
- ▼ 1 çay bardağı mercimek
- ▼ 1 çay bardağı nohut
- ▼ 1 adet orta büyüklükte kuru soğan
- ▼ 4-5 diş sarımsak
- ▼ 1 yemek kaşığı biber salçası
- ▼ 2 adet orta büyüklükte domates
- ▼ Karabiber
- ▼ Tuz
- ▼ Pul biber
- ▼ Zeytinyağı



Yapılışı

▼ Mercimek ve nohutu ayrı ayrı haşlayın. Şimdilik bir kenarda dursunlar. (Kuru bakliyatları boş bir zamanınızda haşlayıp, küçük buzdolabı poşetlerinde derin dondurucunuzda saklarsanız elbet bir gün gelir zamanı.)

▼ Patlıcanları alacalı soyun. (Ufak bir hatırlatma: Alacalı soymak, sebzelerin kabuklarını aralıklı olarak uzunlamasına soymak demektir. Evet, "pijamalı soymak" da diyebiliriz.)

▼ Soyulan patlıcanları alt kısımlarından yukarıya (kök kısmına) doğru, kök kısmına bir parmak kalıncaya kadar kesin. İşte "dilme" ismi de buradan geliyor. Yani yemeğimiz için sağlık, mutluluk ve "patlıcan diliyoruz". Soyduğunuz ve dildiğiniz patlıcanları, iç harcı hazırlayana kadar tuzlu suda bekletin.

▼ Aşağıdaki harç malzemelerini derin bir kabın içine koyun ve karıştırın.

▼ Hazırladığınız iç harcı, patlıcanların kesik kısımlarına doldurun.

▼ "Dolu" patlıcanları tencereye dizip, geriye kalan iç harcı da patlıcanların üzerine yayın.

▼ Yaklaşık 1 çay bardağı su ekleyin.

▼ Yarım saat kadar kısık ateşte pişirin.

▼ Afiyetle yemeye geçmeden önce son bir işimiz kaldı! Patlıcanların üzerine sarımsaklı yoğurt gezdirmeyi sakın unutmayınn!



Harç Malzemeleri
- ▼ İncecik kıyılmış soğan ve sarımsaklar
- ▼ Küçük küpler halinde doğranmış domatesler
- ▼ Haşlanmış mercimek ve nohut
- ▼ Bir yemek kaşığı biber salçası
- ▼ 1 çay bardağı zeytinyağı

tuz, karabiber, pul biber




Allianz